

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ和微信: 68218088 期货开户和书籍下载请进: <http://www.7help.net>

经营你的强项，发现你的长处



不拿别人的地图 找自己的路

凡禹◎编著



清醒思考，明智行动，内心强大不迷茫

从今起，发挥优势，挖掘内在超越强者的可能性
找到真正的自我，迈向心智成熟的旅程

微信微博热议话题，300+ 公众号疯狂转载，
单篇阅读量 30000+，点赞 5000+



江西人民出版社
Jiangxi People's Publishing House
全国百佳出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用均比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



不拿别人的地图 找自己的路

凡禹◎编著

图书在版编目 (CIP) 数据

不拿别人的地图找自己的路 / 凡禹编著. —南昌:

江西人民出版社, 2015. 10

ISBN 978-7-210-07625-4

I. ①不… II. ①凡… III. ①成功心理—通俗读物

IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第186585号

不拿别人的地图找自己的路

凡禹 / 编著

责任编辑 / 胡滨 刘荆路

出版发行 / 江西人民出版社

印刷 / 廊坊市华北石油华星印务有限公司

版次 / 2016年1月第1版

2016年1月第1次印刷

880毫米×1280毫米 1/32 9.375印张

字数 / 210千字

ISBN 978-7-210-07625-4

定价 / 32.80元

赣版权登字-01-2015-613

版权所有 侵权必究

如有质量问题, 请寄回印厂调换。联系电话: 010-64926437

前言

先从一个故事说起

在一片美丽青葱的草原上，有一只鸭、一条鱼、一只老鹰、一只猫头鹰、一只松鼠以及一只兔子。它们一致决定要办一所学校，互学优点，好让大家都能更聪明，就像人类一样。

凭借一些年事较长的动物们的协助，它们设计出一套课程，相信这样就可以训练出全能的动物。这些课程包括：跑步、游泳、爬树、跳跃以及飞行。

开学的第一天，小兔子仔细梳好自己的绒毛，便蹦蹦跳跳地去上跑步课了。

小兔子在老师的发令枪下，以最快的速度奔向一个小丘，又以最快的速度奔了回来，而这时其他动物还未跑到小山丘呢。这种高人一筹的速度及优势，使小兔子实在感觉棒极了。它高兴地跟自己说：“简直不敢相信！我居然可以在学校里做我最擅长的事。”

老师说道：“小兔子，你确实拥有跑步的天分。你的后腿肌肉强劲，再多加训练，你能跑得更快些。”

兔子说：“我好爱上学噢！我可以在学校做我喜欢的事，而且可以学习做得更好。”

下一堂课是爬树课。

在爬树课上，它们把树干倾斜三十度，这样大家才比较容易爬得上

去。松鼠很轻松地爬了上去，小兔子非常卖力，但爬树不是它的强项，以致弄伤了腿。

上跳跃课时，兔子表现不错。到了飞行课，它碰到了麻烦。老师为它做了心理测验，发现它需要接受基础飞行训练。接受基础飞行训练时，兔子必须练习从悬崖边缘跳下去。它们告诉它只要努力，就一定可以成功。

第二早晨，它该上游泳课。老师说：“今天我们要跳水。”

“等一下，昨天我和我爸妈讨论过游泳课的事。它们从来不学游泳，我们兔子不喜欢把自己搞得湿湿的。我要退出这门课。”

老师说：“你不能退出，加、退选课程的时期已经过了。现在你只有一个选择：跳下去或是被刷掉！”

兔子只好跳下水去。可是它立即就惊慌失措，它沉了下去，水中浮出了气泡。老师看它真的快淹死了，只好把它拉上来。其他的动物可从来没见过比一只湿兔子更可笑的事了，它看起来就像一只没有长尾巴的老鼠，于是大家笑得东倒西歪，前仰后合。兔子这一辈子都没有受到过这样的羞辱。它一心只盼早点下课，放学后，它回家时，心中相信父母一定会了解它，而且能帮助它。它一进门，就告诉父母：“我讨厌上学，我只想能够自由自在。”

“你一定得拿到证书，才能为兔子争光！”它们回答说。

小兔子说：“我不想要证书。”

父母回答它：“不管你想不想，都得把证书拿回来。”

它们起了争执，最后，爸爸妈妈终于把小兔子送上了床。第二天早上，兔子去上学时，跳得十分迟缓。接着，它记起校长曾经说过，有什么问题，都可以去请教辅导老师。

它一到学校，就直接蹦上了辅导老师身旁的一把椅子上，大声说道：“我讨厌上学。”

辅导老师说：“为什么？”

于是，兔子把经过说了一遍。

辅导老师说：“小兔子，我了解你的意思，你说不喜欢学校，其实是因为你不喜欢游泳。我想我的判断不会错。让我告诉你，我们应该怎么办。你的跑步很好，根本不需要再练。你需要的是把游泳练好。我会安排你不用再上跑步课，两节都上游泳课。”

兔子听到这里，当场反胃。

兔子离开辅导室时，抬眼看到它的老朋友智者猫头鹰，智者昂头说道：“小兔子！人生实在不必如此。我们应该建一些学校及公司让人们可以专心做自己擅长的事。”

小兔子受到了这句话的启发。它希望自己毕业后，可以开创一番事业，让兔子可以专心跑步、松鼠专门爬树、鱼儿只管游泳。它一面跃过草原，一面轻叹自语道：“那会是个多棒的地方啊！”

小兔子绝不孤单。

只要看看我们的四周，就知道是怎么回事了！大多数的公司、学校、家庭以及各种机构都遵循一条不成文的定律：

让我们努力改正缺点，不用去理会优势。

我们整个教育制度的设计，就像个捕鼠器一样，完全针对人的弱点，而不是培养人的优点与长处。

公司经理把大部分的时间用在表现最差的人身上，只求帮助他减少过失。

父母师长注意的是你成绩最差的一科，而不是你最擅长的科目。

.....

到底为了什么，我们一直努力改正缺点，忽视优点？为什么我们总是做一些徒劳无功的事？为什么新年新计划的80%都年年重复，毫无进展？完全是因为一个错误的理由，这个错误已形成了我们社会中的一套

迷思。

是什么阻碍了我们的优势发挥

我们最大的敌人，不是外界的环境，而是内心的自己，只有战胜了内心的阻碍我们发挥优势的错误的意识和想法，我们才能放下包袱，轻装上阵，充分发挥出自己的优势。大体来说，阻碍我们的错误想法主要有以下几点：

（1）改正缺点，万事正点

人人都有这样的想法，那就是：只要你能改正一个人的缺点，他就会变得更好；只要你能修正一个公司的缺点，这个公司也就会更优良。以此类推，只要能改正所有的缺点，就万事OK了。可悲的是，这种推断是完全错误的。改正一个人或一家公司的缺点，只能造就一个平常或平凡的人或公司。

举个最传统的例子来说，譬如写一篇文章。如果所有的拼字文法都正确无误，这篇文章就应该得优吗？当然不是！你写了一篇零缺点的文字，并不表示它就是一篇出色的文章。许多著作等身的文学大师，如海明威、福克纳等等，也常常有拼错字或文法错误的情形。一味关注缺点是不可能成功的，只有集中力量在优点上，同时又能处理缺点才能达到人生的成功。

（2）让优点尽量释放

如果一个人在某一方面特别突出，例如：销售、数学、交际或是写作，就会产生一种有趣的反应，那就是：我们把这些优点视为理所当然。我们假设优点是会自然发展的，用不着费心。一般人的想法是，如果你真的想要进步，就不要在你的长处上浪费时间，而是应该努力改正弱点，这样你才能完全地发展。

你是否常听到有人说：“数学对他不成问题，不过他应该加强历史和英文。”重点在于历史和英文，而不是数学。可是，真正有发展潜力

的是什么？是数学，而不是历史或英文。

现在社会各行各业竞争都十分激烈，如果你具备某方面的优势就发挥出它最大的功效，否则，以自己的劣势对抗别人的优势，不输才怪呢！

（3）成功的反面就是失败

人们普遍相信优点是缺点的反面，生病的反面就是健康，成功的反面就是失败，好的反面当然就是坏啦！其实，并非如此！长处与短处、成功与失败、好与坏，各有各的状况、症候与行为模式。可是我们却一直相信，只要找出缺点，改正它，就一切都没有问题了；只要我们找出弱点，就能设法把它扭转为优点。事实是，一味专注研究缺点，并不能帮助我们认识优点。

想想看有没有以下几种状况：

- 研究破碎的家庭，并不能告诉我们成功的家庭是如何建立的。
- 研究吸食毒品的青年，并不能帮助我们了解在什么情况下，孩子有能力拒绝毒品。
- 研究那些辞职者的理由，并不能使经理人了解为什么有些人继续留任。
- 研究数学很差的孩童，并不能解释为什么有的孩子数学成绩优秀。

研究失败的原因，往往提供了错误的线索，使得人们在进步的努力上放错了重点。举例来说，当国家遭逢经济不景气的打击时，经济学家与媒体从各个角度记录并报导衰退的状况。公司高层主管与业务经理也以经济衰退解释所有的问题。只不过，把注意力集中在缺点上，并不会带来进步。倒是研究为什么有些公司能在荣枯两景中保持成功，反而能提供某些改进的方法。毫无疑问的是，这些公司能在市场上以其特长取胜。事实上，任何经济环境下，都充满着成功的契机。只有在外界环境好与坏的情况下，都能发挥优势、善抓机遇的公司，才能屹立不倒，持

久辉煌。

(4) 只要用心：没有做不到的事

- 天下无难事，只怕有心人。
- 这个迷思，以各种不同的面貌呈现给世人。
- 如果你第一次不成功，只要一试再试，必能成功，不断练习，必臻完美。
- 只要有信心，必能完成之。
- 我做不到，你一定也做不到。

这些训诲属于“积极思想的力量”这一派，背后的理念是：只要努力，必能成功。今天，还有成千上万极聪明又有抱负的人们遵循着这条深植人心的哲理，前仆后继地追求成功，而其中有许多人是注定难逃失败与挫折的命运。其中的道理很简单，“任何事难不倒任何人”的观念，是假设所有的人都拥有类似的才干。这一点，当然是不正确的。我们每个人都自成一格，拥有独特的才能。我们并非机器人，只要施以恰当的增强训练，就能去做任何动作。哈佛大学心理学家葛登·阿尔波特博士以及其他夙受敬重的研究人员的研究报告与论文都告诉我们，这确实是广为流传且误导歧途的一则神话迷思。事实的真相是，我们的确可以(也应该)尝试任何我们想要尝试的事，可是除非我们尽早确定我们基本的才能在哪一方面，否则，我们终必与真正的成功擦肩而过。所以，前面几句励志的话应该改写成：

- 你的长处能成就多少，你就能成就多少。
- 如果你第一次不成功，检查一下你是否站在优点的基础上。
- 不断练习发挥优点，必臻完美。
- 如果你有信心完成，并且真的完成了，可能是因为你原来就拥有这份能力。
- 我做不到，其他与我有同样长处的人也做不到。

发挥优势，你就有了成功的可能

现代人力资源研究认为，只要在最关键的地方发挥了自己的优势，那么你就更容易事半功倍地获得成功。在我们所处的特定环境中，只要发挥出了自己的优势，就完全可以取得在可能条件下的最大限度的成功！不管你抱有什么理想，想领先于什么领域，用自己的优势出击，都既不是高不可攀，也不是难以企及的。

不论你负责的是一家万人以上的企业，还是你只管自己，你都可以积极地去影响你家人的生活、领导的生活、同事的生活和朋友的生活；而更重要的是，你可以积极主动地决定自己生活的道路。

假使你只有一只脚，便不会勉强去做一个赛跑者；假使你的面貌长得不够端正，也不会参加选美比赛。换句话说，一个人在某方面不具备优势时，就不要硬要在这方面与人一争短长。

一个矮小的人想在体格上进行炫耀是何等的愚笨，一个粗壮的妇人勉强扮出娇弱的姿态，是何等的可笑。当你和朋友在一起时，那些明摆着你不能做的事，就不要枉费精力去干。

但是这些缺憾并不会阻碍一个人去做出一些有价值的事情。缺乏健壮的体格和急躁的性格并没有妨碍美国著名政治家富兰克林成为二战时最有影响的人物。在这些不利的情形之下，他是如何成功的呢？

富兰克林早年的时候，就非常清楚，自己矮小的身材对于想谋得军警职位的心愿是一种永远不可救药的缺憾，因为这种职位是很注重一个人的体格的。

由于不能依赖自己表面的形象，于是他换了种方法去结交朋友，结交真正的朋友成为他的嗜癖了。

他成为威尔逊最信任的顾问，然而他与威尔逊仅仅只有友谊的关系而已。

同样，富兰克林之所以成为伟大的人物，也是因为他承认在演说上

的弱点。他说：“我是一个很坏的演讲家，从来不能以词动人，在用词方面常常要踌躇很久，还难得用词恰当。然而我还是能够表达我的意思的。”

他用别的方法使人信服他，以补偿他演说上的弱点。他提出议案多半用间接、和缓的方法，他发表的意见也是平和的，他还能承认自己的错处。他的弱点告诉了他一个很重要的教训，那便是：只用辩论绝对得不到胜利。假使他擅长演讲，就绝不会获得这个有价值的教训。

如果你决定要战胜一个困难，首先要正确认识自己，然后找到你的优势所在，心甘情愿地、不断地干下去，以达到你的目的。

伟大人物确实令人敬仰，看上去，他们似乎超人一等，有极高的天赋，有不凡的机遇。但如果你这样看待成功人士，那么你绝对错了。请记住：人人都能成功，你也能成功。你将成为你所在行业最出众的人物，你将获得名誉、金钱、权力或者智慧，只要你想要得到的，你都能得到。关键在于你能否发现你的优势，把握住你的优势，是否会运用自己的优势。

放弃优势，你将一无所成

曾经有过一幅猪的漫画，标题是：“别想教会猪唱歌——你是在浪费时间，还把猪惹恼了。”这句话太有道理了，可是不论在教育界或工商业中，我们总是想教猪唱歌。我们总是想要求优秀的业务员变成非常注重细节的人，于是他必须身陷于繁琐的事务中；也常有一些对业务工作毫无兴趣也毫无业务细胞的经理被外派接受业务课程；或是将顶尖的工程人员晋升为管理阶层时，我们都是试着教猪唱歌。我们在学校里，不允许学生专注于他们最擅长的科目，却一味要求他们在各科都应表现优异，这也等于是为“猪仔们开设音乐课程”。

谁都知道：猪也许有很多优势，但唱歌绝不是其优势；同理，我们每个人都有很多优势，然而并非全能的，总有劣势存在。我们要想成功，

那么就应该选择最能够发挥我们优势的行业和工作了。如果像“猪学唱歌”一样，放弃自己的优势，而做自己不擅长的事，到头来一定会一无所成，与失败为伍了。

想要通过自己的弱点和劣势达成成功，往往会带来负面的自我认知。

杨莉现年30岁，在一家影印机制造厂工作。在后勤工作岗位上做了几年之后，她决定把对产品的专业知识发挥到业务工作上，而她对业务工作的成就值期望很高。但是半年后，她并未如预期地坐上业务冠军的宝座，而只名列第15。她可以介绍产品，而且说明会办得很成功，但就是缺乏勇气要求成交，也不好意思请求熟人帮助自己介绍业务。

在成绩揭晓之前，她一直是带动业务士气的人，可成绩的落后，也就使她在团队中渐渐丧失了这种领导地位。后来，这种挫败甚至影响了她个人的生活，而且由于不断在自己的弱点上做练习，她对自己的看法也越来越负面。

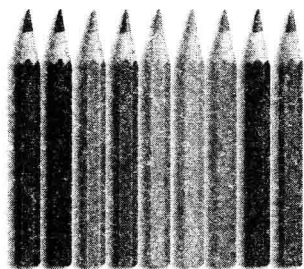
后来杨莉转岗到公共关系部，负责维护客户关系、政府关系和媒体关系，她热情开朗、真诚交友、善于鼓舞士气的才干都得到了发挥，她自己找回了久违的成就感。

当我们专注于弱点和劣势时，我们的长处和优势将惨遭扼杀。

我们在为别人的缺点感到惋惜时，常常同情别人、提供一些富有哲理的建议，比如会说：“如果你觉得自己搞砸了，只要想想街上那些混混比你还惨呢！”

这种善意建议，给人的安慰是短暂的。因为你的话让人关注比自己更失败的人，会使人觉得更糟糕，而且也忽视了他原本拥有的长处。

最有可能成功的机会，就是牢记和提醒我们原来就拥有的优势，并在找出应付缺点之道后，尽快回到能充分地发挥优势的道路上来。



不 拿 别 人 的 地 图 找 自 己 的 路

目 录

PART1 经营强项，优势助你实现理想

发掘优势会使你的人生大放异彩	002
唤醒沉睡的优势与潜能	004
做自己最擅长的事最易成功	006
扬长避短才利于优势的发挥	008
兴趣能促进潜能的极大发挥	010
集中优势，而不要分散优势	013
优势需要专注，不能三心二意	016
分散精力是对优势的最大浪费	018
不要跌倒在自己的优势上	021

PART2 拒绝平庸，优势需要张扬

有优势一定要展露出来	024
平庸不应与人生相伴	026
不必太谦虚，要勇于展现自己的优势	028
推销自己，不要怕被拒绝	031

人生的价值就体现在“我比你更棒”	034
必须有自己的风格和品位	037
学会给自己鼓劲和壮胆	040
不要说“我的能力有限”	043
只要努力，就能化劣为优	046
再也不要瞧不起自己	048

PART3 认清自己，找到自己的优缺点

了解你自己	052
认清自己，明确优势	054
扮好自己的角色	057
要找到自己的才干与专长	059
用自知去把握人生机会	063
一定要选择符合自己的职业	065
失败者多半是不自量力	068
在自省中发掘优势	070
别让萎靡阻碍优势的发挥	073
做一份自己的优点检查表	076

PART4 魅力出击，打造你的形象优势

好形象是你的第一竞争力	080
魅力能建立起你的竞争优势	082
欣赏自己使你更有气质	084
学会包装你自己	087

构筑言谈的音乐美	090
良好的姿态为形象加分	093
妙用手势为形象加分	096
掌握自我介绍的礼节	098
小动作会破坏自己的形象	101
注重外在，更要注重内修	103

PART5 关系致胜，打造你的人际优势

好人缘是走向成功的必备优势	106
良好的人际关系给你丰厚的回报	108
私欲太重是人际关系的腐蚀剂	110
判断自身构建人脉的能力	112
遵循人际关系拓展原则	116
扩展自己爱的空间	119
宽容使你人际顺畅	121
开发你的同学资源	123
亲戚是你最重要的人脉资源	126
避开交际禁忌赢取他人尊重	129
测试你的人脉	132

PART6 充实内存，打造你的知识优势

知识是你最大的优势之源	136
求知是成功的第一步	139
通过学习提高智能水平	142

要善于开辟学习途径	145
善于在实践中不断地学习	148
用闲暇时间换来宝贵的知识	151
把知识做个整理，优化你的知识结构	153
善于运筹你的读书时间	156
提高注意力进行有效的学习	158
培养和建立良好的阅读习惯	160

PART7 舌绽莲花，打造你的口才优势

良好口才是成功的保证	164
镇定自若才能口若悬河	166
语言要简洁精炼	168
语气要流利	171
掌握好问话的尺度	174
创造交谈的机会	176
从生活中积累经验	178
借助体态加强语言效果	181
因人而异的说话方式	184
改掉小毛病，增强说话的吸引力	187

PART8 善抓机遇，打造你的眼光优势

机会光顾这样的人	192
伸手越多，机会越多	194
不要说“我没有机会”	197

敢担风险，不让机遇擦肩而过	199
审时度势，抓住发展自己的时机	201
择木而栖，选择有利发展的环境	204
抓住感情投资的机遇	206
从社会问题中发现机遇	208
善于等待，优势也需要时间	211

PART9 宠辱不惊，打造你的心态优势

积极心态的力量	216
消极心态是优势发挥的大敌	219
把自己想象成最出色的人	222
肯定自己才能激发出更大优势	225
有耐烦之心，才有优势发挥的空间	227
给自己一个积极的心理暗示	229
在任何时候都要保持理智	232
尽力去做，别太在意别人的看法	235
决定就做，战胜优柔的心态	238
自己努力，摆脱依赖心态	240
身心俱健，优势才能淋漓尽致	243
坦然接受自己的弱点	246

PART10 人性闪光，打造你的性格优势

揭开性格的面纱	250
气质与性格的关系	253

好性格带来好命运	255
性格的自我分析	257
性格缺陷会影响你的优势发挥	260
性格多样，兼容才能赢天下	262
春风化雨：培养你的开朗性格	265
营造自我：塑造参与性格	269
志如磐石：锤炼坚强性格	271
根据性格选择自己的职业	274
性格耿直，老实人将笑到最后	278



PART 1

经营强项，优势助你实现理想

拿破仑·希尔说过：“由于我们的大脑限制了我们的手脚，因此我们掌握不了出奇制胜的方法。”我们都在渴望成功，渴望成功后带来的名与利，但因为我们根本不了解自己的优势与劣势，常常过高或过低估计自己的能力，本来有能力做好，却因犹豫不决而坐失良机；本来难以做到，却勉力而为，结果欲速则不达。这种事在你我周围有很多。如何改变这种状况呢？关键是要认清自己，发现自己的优势与劣势，用优势出击，这样才能获得成功，其实，每个人都有自己的优势，只有找到了自己的优势，发挥出了你的优势，那么，成功一定在不远处向你招手。

》》》 发掘优势会使你的人生大放异彩

发掘自己的优势不容易，但你自己必须有信心，谁都帮不了你，一切全靠你自己。下面这个真实的故事也许能帮助你确信这一点。

有个农夫拥有一块几英亩的土地，靠着辛勤的劳作，日子过得很不错。但他不知从哪里听说，如果在一英亩土地下面埋有钻石的话，那只要抓一把就可以富得难以想象。于是，农夫把自己那块土地卖了，离家出走，四处寻找埋有钻石的地方。他走到了遥远的异国他乡，但最终未能发现什么钻石宝地。一晃15年过去了，最后，他囊袋空空，一贫如洗。一天晚上，他来到海滩，在绝望中自杀了。

真是无巧不成书，那个买下农夫这块地的人在散步时无意中发现一块石头，他拾起一看，原来是一块钻石。就这样，在农夫为寻钻石而舍弃掉的土地下面，新主人发现了从未见过的最大的钻石矿藏。

财富只属于自己去发掘的人，其实你也拥有自己的“钻石宝藏”，它是你的潜力和优势，它足以使你的理想变成现实。你应该尽力去挖掘自己的“钻石宝藏”——优势。

一天，一个喜欢冒险的男孩爬到父亲养鸡场附近的一座山上去，发现了一个鹰巢。他从巢里拿了一只鹰蛋，带回养鸡场，把鹰蛋和鸡蛋混在一起，让一只母鸡来孵。于是，孵出来的小鸡群里有了一只小鹰。小

鹰和小鸡一起长大，因而不知道自己除了是小鸡外还会是什么。起初它很满足，过着和鸡一样的生活。

但是，当它逐渐长大的时候，它内心里就有一种奇特不安的感觉。它不时想：“我一定不只是一只鸡！”只是它一直没有采取什么行动。直到有一天，一只了不起的老鹰翱翔在养鸡场的上空时，小鹰感到自己的双翼有一股奇特的新力量，感觉胸膛里心正猛烈地跳着。它抬头看着老鹰的时候，一种想法出现在心中：“养鸡场不是我呆的地方。我要飞上青天，栖息在山岩之上。”

它从来没有飞过，但是它的内心里有着力量和天性。它展开了双翅，飞升到一座矮山的顶上。极为兴奋之下，它再飞到更高的山顶上，最后到了高山的顶峰，冲上了青天，它发现了伟大的自己。

也许有人会说：“这只不过是个很好的寓言而已。我既不是鸡，也不是鹰。我只是一个人，而且是一个平凡人。因此，我从来没有期望过自己能做出什么了不起的事来。”这就是一般人不能成功的问题所在了，因为你从来没有期望过自己能够做出什么了不起的事来。也就是说，在大部分时候，我们只把自己钉在自我期望的范围以内。

任何成功者都不是天生的，成功的根本原因是开发了人的无穷无尽的潜能。每一个人的内部都有相当大的潜能。爱迪生曾经说：“如果我们做出所有我们能做的事情，我们毫无疑问地会使我们自己大吃一惊。”

在每个人的身上都有着无穷的潜能，而我们独特的优势就潜藏在我们的潜能之中。只要我们能够自立自强，积极地挖掘自身的潜能，发挥自己的优势，那么，我们就会钓到成功的“大鱼”；当我们冲天一飞时，就会发现自己原来是这样的伟大！

>>> 唤醒沉睡的优势与潜能

美国著名心理学家陆哥·赫胥勒说得好：“编撰20世纪历史时可以这样写：我们最大的悲剧不是令人恐怖的地震，不是连年战争，甚至不是原子弹投向日本广岛，而是千千万万的人生活着然后死去，却从未意识到存在于他自身的人类从未开发的巨大潜能。”

古希腊特尔斐神庙中的碑铭上镌刻着几个大字——“认识自我”，伟大的思想家卢梭认为这几个大字“比伦理学家们的一切巨著都更为重要，更为深奥”。当人类把身心投向认识自然、征服自然的活动中，往往遗忘了这一古训。

人类用极大的精力和代价研究外部世界，大到浩瀚无垠的宇宙，小到细菌、夸克、顶夸克，可是却没有很好地关注自身的潜能。与人类大力投入对外部世界的研究相比，人类对自身潜能实在是太漠不关心了！人的潜能开发不仅最为根本、最为重要，而且人的潜能极其巨大，哪怕是作出杰出成就的人“利用他自己的大脑潜能还不到百分之一”。

人类拥有方方面面、形形色色的巨大潜能，但是这些巨大潜能都处于沉睡状态，远远没能得到开发、利用。一方面，潜能无比巨大，另一方面，潜能开发十分容易。

其实，只要方法得当，可以立即见效。

有一家炼钢厂分厂的工人总是完不成定额。该厂经理不管用好言好语鼓励工人，还是想方设法劝告他们，甚至骂他们，用开除威胁他们，

但是都没有效。

总厂厂长斯切魏伯来了，他在白天班快要放工时间问工人：“你们今天白天班炼了几炉？”

“6炉。”

他二话没说，拿起粉笔在地板上写了一个“6”就离开了。

夜班工人来了，看见地板上有“6”字，就问白班的工人是什么意思。

“今天斯切魏伯来这里，他问我们今天炼了几炉，我们告诉他6炉，于是他用粉笔写了个‘6’字。”

第二天早晨，斯切魏伯再到这个炼钢厂来了，夜班工人把“6”字擦掉了，写了个“7”字。

白班工人看见夜班工人在地板上写了个大“7”字，他们想赶过夜班，就热火朝天地大干起来，到了交班时，他们竟写上了个“10”。

就这样，一班胜过一班。在极短的时间里，这个原来生产落后的炼钢厂比总厂的任何一个分厂的生产都要好！

就是一个小小的数字，就能够把潜能轻而易举地开发出来！

在体育上，人们为了挑战体能极限，为了那0.001秒、0.001米殚精竭虑。科学发明层出不穷，科技进步日新月异，可是在人的潜能开发上，人们却固步自封！人类何等聪明，又何等愚蠢！

我们只不过清醒了一半，我们只运用了身体上和精神上的一小部分资源，未开发的地方很多很多，我们有许多能力都被恶劣的习惯糟蹋掉了。

实际上，我们绝大多数人，一定有可能比现实中的自己更伟大些。伟大取决于能力，我们人人身上都蕴藏着巨大的潜能，只要发挥出这些潜在的优势，那么人人都能比现在的自己伟大百倍、千倍。可悲的是，千千万万的人都从未认真地审视自身的潜能，从未意识到存在于自己身上的巨大潜能。

>>> 做自己最擅长的事最易成功

社会上大多数的人，只会羡慕别人，或者摹仿别人做的事，很少有人能认清自己的专长，了解自己的能力和能力，然后锁定目标，全力以赴，所以不能够成大事。据调查，有28%的人正是因为找到了自己最擅长的职业，才彻底地掌握了自己的命运，并把自己的优势发挥得淋漓尽致。这些人自然都跨越了弱者的门坎，而迈进了成功者之列；相反，有72%的人正是因为不知道自己的“对口职业”，而总是别别扭扭地做着不擅长的事，因此，不能脱颖而出，更谈不上成大事了。实际上世界上大多数人都是平凡人，但他们都希望自己成为不平凡的人——成大事者，梦想成大事，才华获得赏识，能力获得肯定，拥有名誉、地位、财富。不过，遗憾的是，真正能做到的人，似乎总是不多。

如果你用心去观察那些成大事的成功者，几乎都有一个共同的特征：不论聪明才智高低与否，也不论他们从事哪一种行业、担任何种职务，他们都在做自己最擅长的事。

从很多例子中可以发现，一个人的成就来自他对自己擅长的工作专注和投入，只有无怨无悔地付出努力的代价，才能享受甘美的果实。

一位知名的经济学教授曾经引用三个经济原则做了贴切的比喻。他指出，正如一个国家选择经济发展策略一样，每个人应该选择自己最擅

长的工作，做自己专长的事，才会胜任愉快。换句话说，当你在与别人相比时，不必羡慕别人，你自己的专长对你才是最有利的，这就是经济学强调的“比较利益原则”，这是第一。

第二个是“机会成本原则”。一旦自己做了选择之后，就得放弃其他的选择，两者之间的取舍就反映出这一工作的机会成本，于是你了解到必须全力以赴，增加对工作的认真度。

第三是“效率原则”。工作的成果不在于你工作时间有多长，而是在于成效有多少，附加值有多高。如此，自己的努力才不会白费，才能得到适当的报偿与鼓舞。

境遇是自己开创的，成功乃是自己造就的。你不必看轻自己，你要相信你的能力是独一无二的，你也许正在完成一件了不起的事，有朝一日，你或许真的可以变得很不平凡，而成为大家羡慕的成功者。

一个人做自己擅长的事，脚踏实地是获取成功的另一法宝。每个人在年轻的时候都会立志，有的人想当科学家、发明家或者大文豪，个个看起来志向远大，皆为成大事者之梦。年轻人难免都会崇拜偶像，希望找到学习的典型，但不是每个人都能当科学家、发明家。培养一技之长，一步一步去累积自己的个人资源，才是迈向成大事的成功之路的要素之一。

也就是说，一个人成大事的工作方法在于：该花的心血一定要投入，该有的过程一定要经过。人生充满变数，一个人的成败与否，不单看他的资质，而是毅力。人应该要有梦想，否则就失去了奋斗的目标与方向，但成大事者的条件必须日积月累地做好准备，你可以立志做大老板，做大文学家，但绝对不要躺在那里等待。

》》》 扬长避短才利于优势的发挥

成功，很重要的一点就是要善于利用自己的优点和长处，而对自己的弱点和短处要设法避开。人生的诀窍就是利用自己的长处。在人生的坐标系中，一个人如果站错了位置——用他的短处而不是长处来谋生的话，那是非常可怕的，他可能会在永久的自卑和失意中沉沦。

在生活中，我们不难发现，有的人善于做学问，没有当官的素质，可他非要从政不可，或不得已被推上某个领导岗位，结果在官场上很不得意，学问也就耽误了。这种情况屡见不鲜，用劳伦斯·彼得的话说，这叫“迷失自己”。这种人的失败，在于没有找准自己的位置，丢了自己的长处，而用了自己的短处。

凡成功者，都是根据自己的长处来确定自己的人生方向，并坚持住既定的方向，而如愿以偿地获得成功的。坚守自己的优势方向，就要能经得起各种诱惑的考验，不随波逐流，不赶时髦。

马克·吐温作为职业作家和演说家，取得了极大的成功，可谓名扬四海。你也许不知道，马克·吐温在试图成为一名商人时却栽了跟头，吃尽苦头。马克·吐温投资开发打字机，最后赔掉了5万美元，一无所获；马克·吐温看见出版商因为发行他的作品赚了大钱，心里很不服气，也想发这笔财，于是他开办了一家出版公司。然而，经商与写作毕

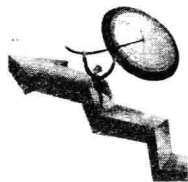
竟风马牛不相及，马克·吐温很快陷入了困境，这次短暂的商业经历以出版公司破产倒闭而告终，作家本人也陷入了债务危机。

经过两次打击，马克·吐温终于认识到自己毫无商业才能，于是断了经商的念头，开始在全国巡回演说。这回，风趣幽默、才思敏捷的马克·吐温完全没有了商场中的狼狈，重新找回了自信。最终，马克·吐温靠工作与演讲还清了所有债务。

尺有所短，寸有所长。你也许兴趣广泛，掌握多种技能，但所有技能中，总有你的长项。成功者的择业原则是：去选择最能使自己全力以赴的、最能使自己的品格和长处得以充分发挥的职业。因为惟有利用自己的长处，才能给自己的人生增值；相反，利用自己的短处会使自己的人生贬值。

人是复杂的、多面的，既有长处，也有短处；既有优点，也有缺点。如何扬长避短，最大限度地表现自己的优点、优势，这是成功者必备的素质。聪明的人能够最大限度地表现自己的才华和优点，使自己具有永恒的魅力。怎样才能发挥自己的优势呢？那就不要忘了“尽善尽美”四个字。事情无大小，每做一件事，总要竭尽全力求其完美，这是成功者的一种标记。

在人生的路上，只要善于发掘和利用自己的优点、优势，就会成为一个处处受欢迎的人。



>>> 兴趣能促进潜能的极大发挥

要想找到自己的优势，首先要发现你自己的兴趣所在。所谓兴趣，是指一个人力求认识某种事物或爱好某种活动的心理倾向，这种心理倾向是和一定的情感联系着的。

爱因斯坦4岁时，父亲送给他一个指南针。指南针无论怎么摆放，指针总是朝着那个方向。“这里面一定有什么神秘的力量在起作用！”这使他感到了莫大的惊奇，父亲通过让他直接感知激发了爱因斯坦对科学的兴趣。爱因斯坦在自传中追溯自己的科学历程时，专门谈了这件事给他心灵带来的震动。他认为，思维世界的发展在某种意义上是对惊奇的不断摆脱。

邹韬奋说过：“一个人在学校里表面上的成绩以及较高的名次，都是靠不住的，唯一的要点是他对所学的是否真正喜欢，是否真有浓厚的兴趣。”

有了兴趣，人们就会自觉地从事或追求这种爱好的事情。兴趣、爱好是一种动力，它使人勤奋，使人坚持不懈地干下去。

然而，很多人会说，他知道从事自己感兴趣的事情是多么的愉快，但是就是对自己所做的事情不感兴趣。在这种情况下，他有两种选择，一是彻底地放弃自己正在做的事情，寻找自己真正感兴趣的事，不管有

多困难，都要坚持干下去。另一是在自己无法从事自己最热衷的工作时，与其怨天尤人，不如在现有的工作中培养自己的兴趣。在勉强自己一段时间之后，也许会在自己完全不感兴趣的工作中，找到工作的乐趣。

刘伟在学校里成绩优秀，但因为家庭生活困难，只好中途辍学。对一个高中毕业生来说，要找一个好工作实在是太难了。他虽干了不少的工作，但没有一个是他满意的，所以他对这些工作都抱着打临时工的心理，在什么地方都干不长。

就这样高中毕业5年后，刘伟仍然没有自己的事业。年龄愈大，对打杂工一类的低下工作愈不感兴趣。即使有人要他去做学徒学个手艺，他也不好意思去了。在这时，他父亲最后一次帮他找了一个在运输公司开车的工作。他开始对这份工作产生了兴趣，比以前做任何工作都认真。同时他也得到了老板的赏识，老板教了他很多运输业方面的知识。后来，老板因体力原因，提前退休，把生意交给了刘伟管理。

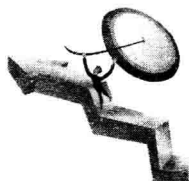
这真是意外的幸运，刘伟由司机变成了运输行业的经理，使他对这一行产生了更大的兴趣，而且也有了很大的抱负，立志要把这个小公司发扬光大。刘伟这时候才明白，工作兴趣的确是可以培养的，而且他也体会到，以前是因为自己的理想太高，老是觉得有更好的工作机会在前面等着他。可这次，他在现实生活和父亲的逼迫下，不得不勉强自己对工作产生兴趣，而这一心理上的转变，正是他成功的主要原因。

在现实生活中，每个人都有许多的兴趣，为此，要对兴趣进行选择。因为兴趣是一柄双刃剑，很多兴趣不但对成功无益，反而严重地影响自己的生活。例如，对赌博、吸毒兴趣越大，对人的损害也就越大。所以兴趣并不能完全由着自己的性子来，需要意志、志向的控制和引导。

列宁曾经对溜冰有很大的兴趣，但这一兴趣严重地影响到了他的学

习。溜冰本身就耽误时间，溜冰后又十分疲劳，什么事情都做不了。为此，列宁费了很大的功夫才克服了这个兴趣的困扰。

在人生的道路上，我们会碰到各种各样让我们感兴趣的人和事，为此，我们要有敏锐的判断力和坚定的意志，选择那些值得我们去追求的兴趣。在这种积极向上的兴趣的鼓舞下，可以促使我们自身各方面的潜能和优势得以极大发挥从而促使我们奔向人生成功的目标。



》》》 集中优势，而不要分散优势

为什么有些人被称为天才？就是因他们能专注于某一特定目标，不懈地辛勤工作，终于有所发现，有所发明，有所创造，获得了一般人不能获得的成就。集中优势与成功存在着密切的重要关联。

孔德·德·布芬在自然史方面取得了极为卓越的成就，他的一生证明专注才能成功这一道理。他写作《自然史的变迁》，先后修改不少于11次，才自感满意。他对每一部著作都深思熟虑，从不马虎，他从事著述50年来，一直如此。他对任何细节从不马虎，事无大小，都是如此。他还常说，天才就是有条有理，一丝不苟。作为一个伟大的作家，他的成功就在于像蜜蜂一样不停地劳作，永无止息。正如迈登·勒克观察所言：“布芬的成功明白无误地表明天才就在于把全部精力专注于某一特定的目标。当布芬完成他的第一部著作时，他已十分疲惫不堪。但他强迫他自己再回到原作上来，一个字一个字地推敲、润色，一直到他感到满意为止。一直到他感到在这种反复推敲中感到快慰而不是厌烦和疲乏为止。他的成功是这样换来的。”

许多成功的经验告诉我们这样的法则：明智的人最懂得把全部的精力集中在一件事上，以形成集中优势，惟有如此方能在一处挖出井水来；明智的人也善于依靠不屈不挠的意志、百折不回的决心以及持之以

恒的忍耐力，努力在各种的生存竞争中去获得胜利。

在这个世界上，很多人每天都在干与他们兴趣不合的工作，优势得不到发挥，业绩平平，生活平庸，时常自叹命运不济，他们希望机会来了，再去做称心如意的工作。他们常常把做事情和干事业看得过分简单，不肯集中自己全副心思去做。他们不知道，在一项事业上的经验好比是一个雪球，随着人生轨迹的推移，这个雪球永远是越滚越大的。所以，任何人都应该把全副精力集中在某一项事业上，在这一方面随时随地作努力。这样，在上面所花费的功夫越多，获得经验也就越多，形成优势，做起事来也就越顺手、越容易。

歌德这样说：“你最适合站在哪里，你就应该站在哪里。”这句话可以作为对那些不懂用优势出击者的最好忠告。

那些富有经验的园丁往往习惯把树木上许多能开花结实的枝条剪去。为什么呢？这里为了使树木能更快地茁壮成长，为了让以后的果实结得更饱满，就必须忍痛将这些旁枝剪去。否则，若要保留这些枝条，那么将来的总收成肯定要减少数倍。

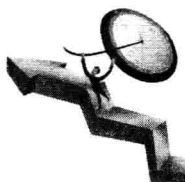
那些有经验的花匠也习惯把许多快要绽开的花蕾剪去。这是为什么呢？这些花蕾不是同样可以开出美丽的花朵吗？花匠们知道，剪去其中的大部分花蕾后，可以使所有的养分都集中在其余的少数花蕾上。等到这少数花蕾绽开时，一定可以成为那种罕见、珍贵、硕大无比的奇葩。

其实，做人就像培植花木一样，与其把所有的精力消耗在许多毫无意义的事情上，还不如看准一项适合自己的重要事业，集中所有精力，埋头苦干，全力以赴，优势得到了充分发挥，自然也可以取得杰出的成绩。

世界上无数的失败者之所以没有成功，主要不是因为他们才干不够，而是因为他们不能集中精力、不能全力以赴地去做适当的工作，他们使自己的大好精力东浪费一点、西消耗一些，而他们自己竟然还从未

发觉这一问题。如果把心中的那些杂念一一剪掉，使生命力中的所有养料都集中到一个方面，那么他们将来一定会惊讶——自己的事业上竟然能够结出那么美丽丰硕的果实！

拥有一种专门的技能要比有十种心思来得有价值，有专门技能的人随时随地都在这方面下苦功求进步，时时刻刻都在设法弥补自己的缺陷和弱点，总是要想到把事情做得尽善尽美。而有十种心思的人就不一样，他可能会忙不过来，要顾及这一点又要顾及那一个，由于精力和心思分散，事事只能做到尚可为止，没有形成自己的优势，结果当然是一事无成。



》》》 优势需要专注，不能三心二意

“水滴石穿，绳锯木断”，水和石比，绳和木比，硬度显然相差太远，然而只要专注，全力做好一件事，天长日久，石头也会被水滴穿，木头也会被绳锯断。做事也是这样，只要全神贯注地做一件事，就可以把事情做得比较完善。

在日本的江户时代，天下非常混乱。有一个茶师很喜欢武士的装扮。有一天，这个茶师一时兴起，就穿着武士的衣着，带着武士刀上街闲逛。不巧正碰上对面来了一个真正的武士，茶师看到武士，吓得头都不敢抬起来，快速地通过。武士见茶师一脸惊慌，就说：“取出剑来，我要和你比武。”茶师心想：如果跟武士比武，他一定会死，但是他也是一位得道的茶师，要死也不能死得太难看。于是，他就骗武士说：“我有一件很重要的事要办，等办完了这事，再来与你比武。”武士答应了。

茶师找遍了全城，找到了一家著名的剑道馆，他跟剑道师傅说：“你教我一种死得最漂亮的姿势，因为等一会儿我要跟人比剑，一定会被杀死，可是我要死得像个第一流的茶师。”师傅说：“你先泡一壶茶给我喝，我再教你。”于是茶师就很专心地用了毕生功力泡了此生最后的一壶茶。师傅喝了之后非常地感动，因为他这辈子从没喝过这么好喝

的茶。于是他就告诉茶师：“你去比武的时候，你的心就保持你现在泡茶的样子，这就是最美好的姿势。”

茶师听了很开心，就冲回去跟那个人比剑。他把腰带扎紧，高举着剑，全神贯注盯着武士。武士大吃一惊，心想：原来对手武功这么高强，就吓得把剑丢了，跟茶师磕头说对不起，爬着离开了。

人的精力和时间都是有限的，集中精力于某一点，就容易把事情做好，如果把自己的精力分散到许多方面去，结果肯定不容乐观，古人比喻说：十个手指按九个跳蚤，结果一个也按不住。

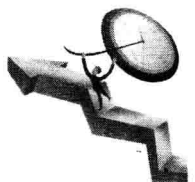
有一个农夫，既有房子也有地，生活十分富裕。有一次，他花钱雇了一条狗，帮他防止流浪的乞丐闯进院子，还要帮他烧烤面包，给他天天浇灌和收拾菜园。

那狗谋得了职业，尽力想把工作干好。

这时候，农夫去赶集，等他回家一看，菜园没有收拾，面包也没有烘烤，而更叫他恼火的是，小偷爬进了院子，把库房偷了个精光。

农夫哇啦哇啦地痛骂那狗。对于每一桩过失，那狗都有一番辩解：为了收拾白菜的苗床，它把烤面包的事放下了；收拾菜园吧，可是又到了看守院子的时候了；至于错过小偷的那一刻，正好赶上它想去烤面包。

做什么事都是这样，追两兔，一兔不得。平常工作中，业务再忙，事情再多，也要一件事一件事地做，做事时不可半途而废，也不可一心二用，集中优势做好一件事之后再做下一件，这样工作一定能做好。



>>> 分散精力是对优势的最大浪费

一个人若能正确认识自己，深知自己才能有限，于是发愤图强，从不幻想做一个全才，也没有十八般武艺样样精通的野心，而是专注于发展自己某一方面的才能，并且充分利用这项才能，这样，他比那些多才多艺的人更容易集中精力。他不必经常担心自己能否同时做好其他事。他知道，要取得成功必须专心发展某一项才能。于是他一步一步地踏踏实实地走向了成功。

有些人每天都在做自己并不热爱的工作，既没有勇气解脱，又自叹时运不济，幻想适当的机会到来，宝贵的岁月和激情就这么被一点一点地消磨掉了。世界上不知有多少年轻人被这种不专一的想法耽误了！

对大多数人来说，精力正在白白地消耗掉，如同小水坝的裂缝里流失的水一样。注意力不集中、对琐事过于关心、焦虑和猜疑等消极情绪都在消耗人们的精力。要学会把精力集中到关键事物上，就像让水坝里的水流集中到水轮机上成为动力，不让它白白消耗。一个人在年轻时没有学会集中精力，就很难在任何事情上取得显著的成功。当一个人试图在同一时间去做过多的事情时，精力的浪费令人可惜。

一个成功者往往非常珍惜自己的时间。通常，工作紧张的大忙人都希望设法赶走那些来与他海阔天空地闲聊、消耗时间的人，不希望宝贵

的光阴受到损失。

当青年人刚刚踏入社会时，精力十分充沛，要尽快地把精力集中在有助于你优势发挥的工作或行业中。如果不趁年富力强时集中精力去做事，以后就很难有什么大成就。

人的时间、能力与资源都是有限的，不可能面面俱到。如果不能使优势得到集中，经常处于被动、应付的局面，必然做不出成绩来。得与失是一对矛盾，有得必有失，欲得之，必先失之。追求成功者要学会摆脱，只有摆脱掉不必要的和不重要的东西才能在重要的方面做出成绩。

（1）学会摆脱琐事

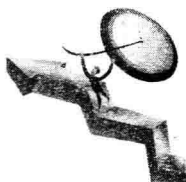
面前有数件甚至数十件工作，怎么办呢？“五马分尸”总不是个良策，同时去捉几只跳蚤，结果是一只也捉不住。唯一的办法是按照自己的标准有选择地先抓住一两件事集中力量去做，把其他事情摆脱掉。摆脱的办法是：取消一部分工作，分给别人或委托别人做一部分工作，推迟做一部分工作，“对付”一部分工作（即花少量精力把事情对付一下，能“过得去”就行）。

（2）学会摆脱闲人

我们常被许多人所包围，办公室常常是门庭若市，下班后到家家访的也是络绎不绝。怎么办？如果对每个人都认真接待，听其倾诉，有求必应，那就会耗费很大精力而得不到应有的效果。好办法仍是摆脱。不过，摆脱人比摆脱事更难。有经验的、精明的新闻人物对记者的包围颇有一套办法，对自己想要阐明的问题，利用记者的发问借题发挥，大发议论；而对不想阐述的问题，常采用“无可奉告”的方法予以摆脱。但仅此方法还不行，还得采用所答非所问、一言以蔽之、含糊其辞、笼而统之、大帽子底下开小差、踢皮球以至借故离去等方法突破记者的重围。他们对待记者，既不失礼貌，不得罪，又不被牵着鼻子走。你想成功吗？那就应该学点这种艺术。

(3) 要学会摆脱过去

专心致志, 不念“昨天”。对“昨天”应持的态度是: 继承、发扬和修正。对过去决定做的事(包括正在做的和尚未做的), 要查其必要性, 任何事情如果无法证明其确属有效及确属需要, 便应立即放弃, 删除过时和无效的计画, 不要把有限的精力和资源填补昨天的并且证明无多大成功希望的窟窿, 不要为了体面而怀抱过时的东西。摆脱过去, 还包括当把一项新的任务委托给一个人干的时候, 要免去原有的一些任务, 不把原有负荷减轻, 再有才干的人也难以在新的工作中做出较大的成绩。在人员方面应吐故纳新。要正确对待自己的过去, 对过去的成功和错误都不要当作包袱背上。同时, 还要善于在感情上摆脱过去。每个人的过去, 都会有些不愉快的事情, 甚至有过怨恨和悲伤, 包括人际关系、上下级关系。对这种感情要尽快摆脱, 更不要把它带到新的工作关系中去。



>>> 不要跌倒在自己的优势上

人生正如有风有雨有泥泞的旅途，我们每个人都是旅行者。许多时候我们都不是跌倒在自己的缺陷上，而是跌倒在自己的优势里。

三个旅行者同时住进了一家旅店。早上出门的时候，一个旅行者带了一把伞，另一旅行者拿了一根拐杖，第三个旅行者什么也没有拿。

晚上归来的时候，拿伞的旅行者淋得浑身是水，拿拐杖的旅行者跌得满身是伤，而第三个旅行者却安然无恙。于是，前两个旅行者很纳闷，问第三个旅行者：“你怎知会没事呢？”

第三个旅行者没有回答，而是问拿伞的旅行者：“你为什么会淋湿而没有摔伤呢？”

拿伞的旅行者说：“当大雨来临的时候，我因为有了伞就大胆地在雨中走，却不知怎么淋湿了；当我走在泥泞坎坷的路上时，我因为没有拐杖，所以走得非常仔细，专拣平稳的地方走，所以就没有摔伤。”

然后，他又问拿拐杖的旅行者：“你为什么没有淋湿而是摔伤了呢？”

拿拐杖的说：“当大雨来临的时候，我因为没带雨伞，便拣能躲雨的地方走，所以没有淋湿；当我走在泥泞坎坷的路上时，我使用拐杖拄着走，却不知为什么常常跌伤。”

第三个旅行者听后笑笑，说：“这就是我安然无恙的原因。当大雨来时我躲着走，当路不好时我小心地走，所以我没有淋湿也没有跌伤。你们的失误就在于你们有可凭借的优势，并且认为有了优势便少了忧患。”

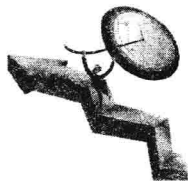
因为缺陷常能给我们提醒，而优势却常常使我们忘乎所以。这就正如老人们常说的一句警句：“淹死的都是会水的。”

生活中的优势也有利害两面，本来可以使人更好地进取，但也可使人懈怠和丧失斗志。

圣若望大学门口的停车场，每日总看见成群的灰鸟在场上空翱翔，只要发现人们丢弃的食物，就俯冲而下。

它们有着窄窄的翅膀、长长的嘴、带蹼的脚。这种黑鸥原本就是海鸟，只为城市的垃圾易得，而宁愿放弃属于自己的海洋，甘心做个清道夫。

龟兔赛跑的故事更令人深省，兔子自恃是跑步天才，在遥遥领先的优势中便放松了自己，在路旁睡起大觉来，而处于劣势的乌龟却最后赢得了冠军。所以，有优势并不是坏事，关键是要看到优势的另一面，多一分忧患意识，这样才不致让优势毁了你。





PART 2

拒绝平庸，优势需要张扬

成功与失败都不是偶然发生的，它们都是量变积累到一定程度而发生质变的结果。成功与失败的多种因素大体可分为积极的和消极的两个方面。凡是能够发挥自身优势的人，他们总能使积极的因素为己所用，而那些没有发挥自身优势的人则只能让消极因素不断地干扰自己，这就产生了成功与失败两种不同的结果。没有遗憾的人生是没有的，但有优势不懂发挥，不用优势去创造梦想，这才是人生最大的遗憾。优势不是一成不变的，我们要做的就是找到优势，张扬优势，用优势出击，这样才能此生无憾，幸福一生。

>>> 有优势一定要展露出来

18世纪英国著名诗人托马斯·格雷曾经说过这样一段发人深省的话：“很多鲜花，生来艳丽夺目却无人所见；许多鲜花，生来气味芬芳却无人所知。”自格雷于1750年在乡村墓地的碑铭上留下这一著名诗句时起，又有多少多才多艺的具有某项优势的人不被人们所知晓，便悄然枯萎了呢？要想成就自己人生的辉煌，除了需要有才艺、需要有大家的支持之外，更重要的是要得到大家的了解。

如何使别人了解你的能力呢？假如你要成为画家，就需要一个画廊来展示你的能力；假如你要成为作家，就要有一家出版社作后盾；假如你要想成为音乐家，身后则要有一个唱片公司的支持。总之，你需要的是那些能够帮助你成功的人们的了解。这就需要把你的优势发挥出来，展来出来让人们了解，让人们认知。

如果你具备某方面的优势，为了不致平庸一生，那么，不妨去试着主动找找真正的伯乐。保罗·麦卡特尼曾在美国利物浦大教堂的唱诗班试唱，结果失败了，是艾伯斯坦使麦卡特尼与他的同伴们成为世界上最著名的合唱团。随着时光的流逝，事情的转变是令你吃惊的：利物浦大教堂正在委托保罗·麦卡特尼为其创作长达一个小时的歌曲！

约翰·列侬是那个时代最具影响力的作曲家，可是若无艾伯斯坦，

他是不可能靠他的那把吉他谋生的。所以说，有优势就一定要积极展示出来，赢得别人的认可，这样才有机会迈向成功，而不致让优势埋没，而平庸一生。

拥有某项优势的人，除了应该主动出击，让人们了解你的优势外，还应该学会适应别人，而不是等别人去适应你。

一名演员正在同朋友郊游。刚到达目的地，突然接到台里的电话，要他回去录一个男扮女装的闹剧。

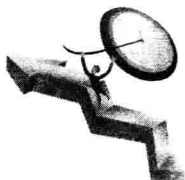
“一定是别的大牌演员拒演，才会轮到我了！”他说，“抱歉，明天一大早我必须赶回去。”

“既然是别人都不愿演的丑角，你为什么接？”朋友很不高兴。

“因为这是我难得的担任主角的机会。要成功，先得上台面。台面都上不了，怎么成功？”

他对自己的朋友说：“当年不如意的时候，我请求去歌厅演唱。那老板居然不屑地说：‘你有这个身价吗？如果你能以台下的掌声证明，我就请你。’我当时觉得简直是奇耻大辱，但是我忍了说：‘可以。’我确实就自己花钱买票，请亲戚朋友去看，专为我鼓掌。渐渐地，掌声越来越响，有了很多自动去捧我的观众，甚至到后来，我的亲戚想去，都弄不到一张票。”

要成功，就得争取一切机会表现出自己的优势，没有机会创造机会也要争取表现自己的机会，如果你还在抱怨机会对你不公平，那么就想想你为机遇付出了多少。



>>> 平庸不应与人生相伴

一个没有优势的人很难干成一件惊天动地的大事，因为，一个人的成就绝不会超过他的能力。如果你认为自己处于特别不利的境地，如果你认为自己不像其他人，如果你认为你具有优势，如果你认为自己能获得别人那样的成就，只要你怀有这些思想，那么，用你的优势出击，你就能获得成功。

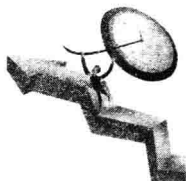
但是，如果你不相信自己的能力，自卑、不自信、总是把自己看得微不足道、总是认为自己不过是活在尘世上的一条可怜虫，总是认为自己绝无可能取得任何重大成就，这样的人会给人们留下相应的印象，因为他们是怎样感觉的，他们看上去就会怎样。你對自己，对自己的能力、地位、重要性和社会角色的评价，将会在你的表情上显现出来，将会从你的行为举止中显现出来。

同样，如果你感觉自己非常平庸，你就会表现得非常平庸。如果你不尊重你自己，你会将这种感觉写在你的脸上。如果你自我感觉欠佳，如果你对自己总有喋喋不休的意见，那么，可以肯定，没有什么非常宝贵的东西会降临到你的身上。因为，你把平庸与自己的人生胶着住了。事实上，无论你自信具有什么特质，你都会将这些特质展现在人们面前，人们将对你的各种特质留下印象。

对于年轻人来说，不管他是多么地一贫如洗、身无分文，只要他渴望着接受教育，不断地完善着自己，那他就是大有希望的。但是，对于那些胸无大志、甘于平庸之辈，我们则是无计可施；如果他自身不想出人头地、建功立业，即便外人再怎么推动和激励都是无济于事的。对于一个渴望着在这个世界上立身扬名、成就一番事业的人来说，任何东西都很难阻碍他前进的脚步。不管他所处的环境是多么恶劣，也不管他面临多少不利的制约因素，他总是能通过自己的某项优势脱颖而出，披荆斩棘，勇往直前。我们不可能阻挡一个林肯式的人物或者是威尔逊式的人物的崛起，对于这样的一些人来说，即便是贫穷到买不起书本的地步，他们依旧可以通过借阅而获得梦寐以求的知识。

不管一个年轻人是多么鲁钝或愚蠢，只要他有着积极进取的心态和更上一层楼的决心，我们就不应该对他绝望。

你如果认为自己的生活平淡无奇，你成就一番事业的机会和概率将近似于零。但是，重要的并不在于你现在的地位是多么谦卑或者手头从事的工作是多么微不足道，只要你心存改进的意愿，只要你不至于局限于狭小的圈子，只要你渴望着有朝一日成为万众瞩目的人物，只要你希冀着攀登上成功的巅峰并愿意为此付出切实有效的努力，只要你能找到自己的优势所在，并用优势出击，那么你终将成功。正如胚芽通过力量的积蓄最终萌发出地面一样，你也将通过持之以恒的努力逐渐地积累起优势，远离平庸，进而拥有辉煌而壮丽的人生。



>>> 不必太谦虚，要勇于展现自己的优势

谦虚是一种美德，但过分谦虚则会是一种危害。在当今这个竞争激烈的时代，一味地做“谦谦君子”，无疑地会让机遇流失。只有勇于表现自己的优势，才能实现自身的价值。

中国人爱把“含而不露”看作一种美德，一个人的优点、成绩和才能，只能由别人来发现。至于自己，尽管你已做出许多成绩，有渊博的知识和惊人的才华，也只能说自己“才疏学浅”。如果有谁锋芒太露，就容易招来非议。人们喜欢恭顺谦让者。因此，“毛遂自荐”的故事，听起来总不如“三顾茅庐”那样入耳。勇于表现自己才华的人，也总不如“谦谦君子”那样受到欢迎。

然而，在今天激烈竞争的年代，一味地做“谦谦君子”，却有可能成为一大缺点。竞争就是要“竞”要“争”，就是要敢于和别人去一比高下。

今天的时代，是快节奏、高效率的时代，社会变革的加快，加速了知识更新的步伐。在现代社会，人们的才能和精力都受时间的制约。错过了时机，知识就会贬值，精力就会衰退，优势也会变成劣势。如果，一个人不能在自己的黄金时代，抓住机会，大胆地、主动地贡献出自己的聪明才智，而总是“藏而不露”，那就会贻误时机。等到有一天别

人终于发现你时，也许早已错过了时机，你的知识和特长已经成为过时的东西。在知识骤增的今天，不管你怎样“学富五车”，也只能在短短时间内保持优势，能不能在这短短的时间内获得施展的舞台，将成为决定你成败的关键。现代社会是人才济济的社会，可供社会选择的人才很多。你既然扭扭捏捏，羞羞答答，表示自己这也不行，那也不行，那么，有谁还愿意放着明摆的别的能人不用，而来花时间考察了解你呢。而且，既然存在着竞争，对于机会，别人就不会同你谦让，而会同你竞争。一旦你失去被选择的机会，别人就会捷足先登，有优势也只好自叹弗如了。

有人把勇于表现自己的优势同“出风头”联系在一起，这显然是不对的。主动进取，充分显示自己的才能，这不是出风头，而是对自己的尊重以及对社会的负责。有些真知灼见，你不宣传，别人就不知晓；有些对社会进步具有促进作用的创新见解，你不宣传，也就无法得到推广。这不仅是个人的损失，也是社会的损失。

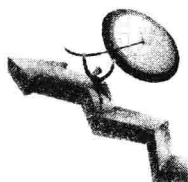
人们只知道贝尔发明了电话机，殊不知在贝尔以前，早有人发明了这类装置，不过当时人们不理解这种发明的社会意义，不予理睬，而这位发明人也就就此撒手了。贝尔发明电话机后，遭遇也并不比这个人更好，但他却顽强地向人们宣传自己的发明成果，像“马戏团”那样到许多城市去表演。在实在行不通的情况下，又办了个“贝尔电话公司”，最后才把电话推广了开来。倘若没有贝尔的“自吹自擂”，电话机怎能进入千家万户？

可见，勇于表现并不像人们想像的那样坏。恰恰相反，这正是优秀人才不可缺少的一种品德。在这里，当“谦谦君子”是没有必要的，你就是自己的“伯乐”。

从个人和社会的相互关系看，勇于表现是个人对社会的一种奉献。一个人，纵然有满腹经纶，然而他不表现；纵然他有一肚子锦囊妙计，

但是他不献出，那他就谈不上对社会有什么贡献。勇于表现，是把内在的本质外在化，精神的東西物质化，有用的经验公开化。从这个意义上说，勇于表现的过程，就是人们积极从事创造的过程。它把个人的智慧和才能，理想和抱负奉献出来，供他人去认识和了解，供社会选择和使用。

这里需要注意的是，自我表现和自我吹嘘是有着本质区别的。自我表现者是靠真才实学，靠实实在在的行动，靠看得见的成果来表现自己的价值。而自我吹嘘者则拿不出什么实实在在的东西，而是靠谎言和欺骗等虚假的东西来表现“自我价值”。这种自我吹嘘，只有一时的诱惑力，一旦真相暴露，就将被人们所唾弃。从这一点上认识，骄傲确实要不得，这和人生自信的傲气完全不同，不可混为一谈。



》》》 推销自己，不要怕被拒绝

成功就是被承认，向社会推销你自己，目的就是要让社会承认你；承认你的存在和价值，这也就是我们常讲的“成，功”。因此，一个人要想获得成功，就应该锲而不舍地自我推销，不怕拒绝。如果因为被拒绝，就放弃了自我推销，无疑就等于你拒绝成功，你的优势得不到发挥，你的命运注定终将是碌碌无为、默默无闻。害怕被拒绝，实际也就是害怕成功。害怕成功的人，自然无法展现出自己的优势，是不可能成功的。

大多数人都了解，只要克服弱点，强化优点，就能接近成功。我们都曾经阅读过一些伟人的传记，这些伟人本来也都是普通人，他们都是克服重大的缺点、化劣为优之后，才成为伟大的人物。

不敢或不会大胆地推销自己，使失败的阴影已固定在他们的自我心态中。就在事情似乎已有突破或真正有进展的时候，他们却把它弄砸了。事实上，对成功的恐惧感，使他们拖延了成功所必须的准备工作以及创造的行为。而为失败所找出的合理解释，正好可以满足这种微妙感觉：“如果你们也经历过我的遭遇，你们也不会有所进展的。”

既然，这种“害怕被拒绝”与“害怕成功”的恐惧从小铸成，那么，我们该如何消除这种恐惧，而成功地向社会推销自己呢？

在美国，有位叫汤姆·史特莱的先生，他每天都对自己宣讲3次自己的座右铭，这个座右铭叫做“汤姆·史特莱的60秒独家演说词”，他把它随时放在皮包内。下面是他的演说词：

汤姆先生，你真是个了不起的思想家，所以要像思想家那样设想每一件事情美好伟大的那一面。你已经拥有完成一流工作的许多能力，现在就去从事一流的工作吧！

汤姆先生，你确实相信自己拥有快乐、进步与幸福。所以你只能谈论你的快乐，只能谈论你的进步，只能谈论你的幸福。你的干劲十足，汤姆先生，所以把这些干劲用到工作上吧。任何一件事都不会使你停步不前，汤姆，真的没有一件事情可以阻止你。

汤姆，你做事很热心，就让你的热心一直陪你做事吧。你看起来很不错，汤姆，你自己也觉得很不错，继续保持美好的形象吧。汤姆·史特莱，你昨天很了不起，今天要更了不起，现在就这么努力吧。汤姆，努力向前吧！

汤姆认为这段演说词能帮助他成为更成功、更有影响的人。“在我实行对自己推销自己以前”，汤姆说，“我认为自己处处不如别人。可是，一念完这段话，我就觉得已经具备成功的条件，而且也正在努力获得成功。我一直在继续努力。”

下面是建立你的“推销自己”的演说词的方法：

第一，先选出你的各种资产，亦即你的优点。要问你自己：“我有哪些优点？”在分析自己的优点时，不能太客气。

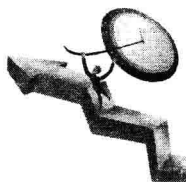
第二，用你自己的口气写下来，把它编成一段短文，如果有什么疑问，可以参考汤姆·史特莱的说法，请注意他怎么对自己说话。然后把这篇短文念一遍，要念得滚瓜烂熟才好。这时不要想别人，只想自己，因为你是对你自己说的。

第三，每天至少要大声说一次，如果在镜子前面练习更好。要全神

贯注、慷慨激昂地说，直到热血沸腾，精神百倍为止。

第四，每天默读好几次。需要鼓起勇气做什么时，再读一次。请随身携带，以便必要时马上派用场。

我们还要提到一点，有许多人——可能绝大多数——对这个成功之道半信半疑，那是因为他们不相信成功是由合理的思想导致的。千万别不信。因为你不是一般人。如果现在你仍旧不太相信“对自己推销自己”的原理，请向那些有成就的人打听一下，看看他们有什么想法。你一旦问清楚了，就一定会开始实行“对自己推销自己”这个好主意了。



》》》 人生的价值就体现在“我比你更棒”

千万不要认为自己的天赋低劣不如别人，而被消极的意识所束缚。须知人生的价值在于永不服输，体现在“我比你更棒”的坚定信念中。

一个铁块的最佳用途是什么呢？第一个人或许是个半生不熟的铁匠，他没有要提高技艺的雄心壮志。他觉得这个铁块的最佳用途莫过于把它制成马掌，他为此自鸣得意。他认为这个粗铁块每磅只值两三分钱，所以不值得花太多时间和精力去加工它。他强健的肌肉和三脚猫的技术已经把这块铁的价值从1美元提高到10美元了。

这时，来了一个磨刀匠，他受过一点更好的训练，有一点更大的雄心和一点更高的眼光，他对铁匠说：“这就是你在那块铁里见到的一切吗？给我一块铁，我来告诉你，头脑、技艺和辛劳能把它变成什么。”他对这块粗铁看得更深些，他研究过很多锻冶的工序，他有工具，有压磨抛光的轮子，有烧制的炉子。于是，铁被熔化掉，碳化成钢，然后被取出来，经过锻冶，被加热到白热状态，然后投入到冷水或石油中以增强韧度，最后细致耐心地进行压磨抛光。当这项工作一完成，他竟然制成了价值100美元的刀片，经过提炼加工，这块铁的价值已被大大提高了。

“如果你做不出更好的产品，那么能做成刀片也已经相当不错

了，”第三个工匠看了磨刀匠的出色成果后说，“但是这块铁的价值你连一半都还没挖掘出来，我知道它还有更好的用途。我研究过铁，知道它里面藏着什么，知道能用它做出什么来。”

这个匠人的技艺更精湛，眼光也更独到，他受过更好的训练，有更高的理想和卓绝的意志力，他能更深入地看到这块铁的分子——不再囿于马掌和刀片——他用显微镜般精确的双眼把生铁变成了最精致的绣花针。制作肉眼看不见的针头需要比磨刀匠有更精细的工序和更高超的技艺。

最后这一位工匠认为他的成果精彩绝伦。他已使磨刀匠的产品的价值翻了数倍，他认为他已经榨尽了这块铁的价值。

但是，看啊！又来了一个技艺更高超的工匠，他的头脑更发达，手艺更精湛，更有耐心，更吃苦耐劳，受过顶级训练，他对马掌、刀片、绣花针看都没看，他竟然制出了精细的钟表发条。别人只看到价值仅几百美元的刀片或绣花针的地方，他那双犀利的眼睛看到了价值1000美元的产品。

然而，又一个更出色的工匠出现了。他告诉我们，这块生铁还没有物尽其用，而他所拥有的神奇的力量能用它创造更大的奇迹。在他眼里，即使钟表发条也称不上上乘之作。他知道用这种生铁可以制成一种弹性物质，而一般粗通冶金学的人是无能为力的。他知道，如果锻铁时再细心些，它就不再坚硬锋利，而会变成一种特殊的金属，富含许多新的品质，似乎充满了生命力。

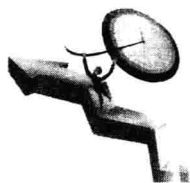
用一种犀利的、几近明察秋毫的眼光，这个工匠看出钟表发条的每一道制作工序还可以改进；每一个加工步骤还能更完善；金属质地还可以精益求精，它的每一条纤维、每一个纹理都能做得更完善。于是，他采用了许多精加工和细致锻冶的工序，成功地把他的产品变成了几乎看不见的精细的游丝线圈。一番艰辛劳苦之后，他梦想成真，把仅值几美

元的铁块变成了价值10000美元的产品，这比同样重量的黄金还要昂贵得多。

但是，还有一个工人，他的工艺精妙得可算登峰造极，他的产品鲜为人知，他的技艺也从未被任何字典和百科全书的编纂者提及过。他拿来一块钢，精雕细刻之下所呈现出的东西使钟表发条和游丝线圈都黯然失色。他的工作完成之后，你见到了几个牙医常用来勾出最细微牙神经的精致勾状物。一磅黄金大约值250美元，而一磅这种柔细的带勾钢丝要比黄金贵重几百倍。

天生我才必有用。故事中的铁块就是我们自己，故事中的工匠也是我们自己。一个人要成为有多大价值的人才，取决于你对自己的锻炼。一块质地粗糙的铁块经过千锤百炼之后，会变得更硬更纯更有韧性，成为非常有价值的可用之材。而一个由肉体、思想、道德和精神力量完美结合在一起的人，同样经过千锤百炼之后，他会有多么可观的价值呢？你也应当发现自己的价值，你也要学工匠把你这块材料加工成器，自觉地接受生活中各种痛苦的考验，生活中逆境的打击，贫困与痛苦中的挣扎、灾难与丧亲之痛的刺激、艰苦环境的压迫、忧患焦虑的折磨、令人心寒的冷嘲热讽、经年累月枯燥的教育求索和纪律约束带来的劳累，我们经受住并与之斗争，这些痛苦最终会得到成功的酬谢。

千万不要认为自己没有优势，天赋低劣，不如别人。只要我们愿意，通过耐心苦干、学习和斗争，就可以把自己从粗笨的马掌千锤百炼成精细的游丝。只要发挥优势、持之以恒、坚韧不拔，就可以把自己的人生价值提升至令人惊讶的程度。



>>> 必须有自己的风格和品位

有优势的人总是按照自己的想法行事，按照自己的风格行事，而这样的人往往能取得令人瞩目的成就。

不要遵循前人的道路，你必须有自己的风格和品位，让自己和别人不同，这样你才能超越前人取得的成就。不要在前人的光环下生活，那样会让你局限于他们的定式而难以有所突破。

亚历山大大帝强烈厌恶自己的父亲——菲利浦国王。他的父亲太飞扬跋扈了，他必须反抗才能掌握自己的命运。

亚历山大明白自己必须和父亲走相反的道路才能站住脚跟。许多大人物的子女只知道继承父亲的财富，而亚历山大则想着要取得比自己的父亲更大的成就。他要让后人赞扬的是他而不是他的父亲。

亚历山大开始公然反对自己的父亲，有一次，菲利浦大醉之后要用剑攻击儿子，但是，他因为酒醉而跌倒了。亚历山大指着他的父亲道：“无法从这一桌走到另一桌而不跌倒的人，怎么能从欧洲打到亚洲呢？”

亚历山大18岁的时候，菲利浦被人谋害了，全国各地都起来反叛。他指挥军队平息了叛乱，重新统一了帝国，建立了自己的国家。

亚历山大没有满足于这一成就。巩固了希腊之后，他又将眼光转向

了他父亲一直没有征服的波斯。征服了波斯就意味着征服了亚洲，他的名望就能够超过他的父亲。

与波斯人交战之前，他经过戈迪尔姆镇。传说在这个城镇的神庙里有一辆古老的战车，用山茱萸树皮做成的绳子捆绑着，谁能解开这些绳子就会统治全世界。许多人都曾经尝试过，但都失败了。亚历山大来到那个神庙，根本不用手解，而是挥剑把绳子砍开了，这样做的目的就是让其他人看到他的独树一帜。

亚历山大最终战胜了兵力占绝对优势的波斯人。对待这样巨大的成功，他表示：现在的胜利已经过去了，更大的胜利还在将来，他要把帝国的边界扩展到世界的每一个角落。

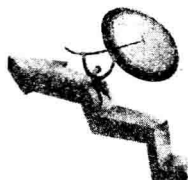
亚历山大是不断进取的人的代表，他有着功名显赫的父亲，但是他不是想着继承父亲的遗产和成就，而是在荣耀与权力方面成功地超越了父亲。如果亚历山大不想着超越自己的父亲，他永远不可能取得比他父亲更大的成就。年轻的英雄要创造自己的世界就不能遵循前人的脚步，一味遵循传统只能失去一切。

著名的美军将领麦克阿瑟将军在第二次世界大战期间担任美军统帅。他的一位助手让他看看有关以往的将军立下的各种先例的书，说：“这些书或许会让你从中借鉴到什么东西，因为它们都是极为成功的案例。”麦克阿瑟说：“一共有多少本这样的书？”“6本。”助理回答。麦克阿瑟说道：“太好了，你赶快把这6本书都找来。”等到助手把书找来，麦克阿瑟把它们都扔到火里去了。他说：“我不需要什么先例，我有我自己的想法。出现新问题就要用新手段解决，先例只能让我平庸。”

因此，只和前人不相上下是不够的，因为先行者已占尽风光。若把前人的光环驱散，就要突破前人所取得的成就的局限。

前人的成就再辉煌，也属于前人；如果局限于前人的成就，我们就

注定要渺小一生。要想让自己走向成功的前台，就必须驱散别人的光环，独树一帜，用自己的优势以及独有的思路和特有的风格创造自己的人生价值。



>>> 学会给自己鼓劲和壮胆

世界上有许多人没有发现自己的优势，也没意识到自己的潜力。原因诸多，过分谨慎就是其中最大的原因。

他们知道自己能干得更好，但他们从没有放大胆子往前冲。同那些比他们成功的人相比，他们有同样的能力，但他们却甘愿屈居下风。他们看见机遇但不去抓住它们。他们看到老朋友成功了就纳闷为什么自己不行。他们有时也有一些“赚百万元的念头”，但就是不采取行动。

在面对是否采取行动的问题上，特别是这种行动涉及冒险时，我们会发现自己犹豫不决，坐失良机。这种情况往往是传统的观点在作怪：

“不要鲁莽行动，这里很可能有危险，不要去尝试。”这常常是明智的劝告，但身为作家的威廉·埃勒里·查宁却这样说道：“有时……把胆子放大一点，敢作敢为最聪明。”

如果常常犹豫不决，使我们的信心得不到升华，因为我们本身缺乏信心。而没有信心对于一个有优势的人来说，有等于无，因为他具有优势不敢行动，这样也得不到成功，和没有优势的人一样平庸。

这时，你所需要的只是放开胆子敢拼敢打的闯劲。

在美国经济大萧条最严重时，在多伦多有位年轻的艺术家的全家靠救济过日子，那段时间他急需用钱。他的优势是精于木炭画。他画得

虽好，但时局却太糟了。他怎样才能发挥自己的优势呢？在那种艰苦的日子里，哪有人愿意买一个无名小卒的画呢？

他可以画他的邻居和朋友，但他们也一样身无分文。惟一可能的市场是在有钱人那里，但谁是有钱人呢？他怎样才能接近他们呢？

他对此苦苦思索，最后他来到多伦多《环球邮政》报社资料室，从那里借了一份画册，其中有加拿大的一家银行总裁的正式肖像。他回到家，开始画起来。

他画完了像，然后放在相框里。画得不错，对此他很自信。但他怎样才能交给对方呢？

他在商界没有朋友，所以想得到引见是不可能的。但他也知道，如果想办法与他约会，他肯定会被拒绝。写信要求见他，但这种信可能通不过这位大人物的秘书那一关。这位年轻的艺术家人性略知一二，他知道，要想穿过总裁周围的层层阻挡，他必须投其对名利的爱好。

他决定大着胆子采用独特的方法去试一试，即使失败也比主动放弃强。

他梳好头发，穿上最好的衣服，来到了总裁的办公室并要求见见他。但秘书告诉他：事先如果没有约好，想见总裁不太可能。

“真糟糕，”年轻的艺术家说，同时把画的保护纸揭开，“我只是想拿这个给他瞧瞧。”秘书看了看画，把它接了过去。她犹豫了一会儿后说道：“坐下吧，我就回来。”

一会儿，她回来了。“他想见你。”她说。

当艺术家进去时，总裁正在欣赏那幅画。“你画得棒极了，”他说，“这张画你想要多少钱？”年轻人舒了一口气，告诉他要25美元，结果成交了（在当时，25美元可不是个小数目）。在总裁的介绍下，年轻的艺术家人又给几位“大人物”画了像。结果就是他越来越有名，越来越富有。

为什么这位年轻艺术家的计划会成功？答案是显而易见的。

他有优势：精于他所干的行业；

他想像力丰富：先不打电话去约好，因为他知道那样做会被拒绝；

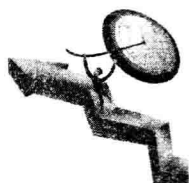
他敢想敢做：不想卖给邻居，而是去找大人物；

他有洞察力：能投合总裁对名利的爱好，所以选择了他的正式肖像是明智的，他知道这肯定对总裁的口味；

他有进取心：做成生意后，他又请银行总裁把他介绍给他的朋友；

他敢于另辟蹊径：在采取行动前研究市场，认真估计第一笔生意后的事，他成功了。

还有，最重要的是他有胆子不害怕去做那些“做不了的事情”。



>>> 不要说“我的能力有限”

科学家做过一个有趣的实验：

他们把跳蚤放在桌上，一拍桌子，跳蚤迅即跳起，跳起高度均在其身高的100倍以上，堪称世界上跳得最高的动物！

然后在跳蚤头上罩一个玻璃罩，再让它跳；这一次跳蚤碰到了玻璃罩。连续多次后，跳蚤改变了起跳高度以适应环境，每次跳跃总保持在罩顶以下高度。

接下来逐渐改变玻璃罩的高度，跳蚤都在碰壁后主动改变自己的高度。

最后，玻璃罩接近桌面，这时跳蚤已无法再跳了。科学家于是把玻璃罩打开，再拍桌子，跳蚤仍然不会跳，变成“爬蚤”了。

跳蚤变成“爬蚤”，并非它已丧失了跳跃的能力，而是由于一次次受挫折学乖了，习惯了，麻木了。

最可悲之处就在于，实际上的玻璃罩已经不存在，它却连“再试一次”的勇气都没有。玻璃罩已经在潜意识里，罩在了心灵上。行动的欲望和潜能被自己扼杀！科学家把这种现象叫作“自我设限”。

在我们每个人的生命中，都会面临许多害怕做不到的时刻，因而划地自限，使无限的潜能只化为有限的成就。

如果你认为现在的一切都是命中注定的，现实的一切不可超越，不管你持有此观点的时间多长，你都是错的。你可以通过改变自己的态度和习惯来改进自己的生活。

许多人其实应更为成功，但我们在生活中自我设限太多，不敢主动出击，明明具有某方面的优势，但惧怕失败，处在观、等、望状态，结果时不待我，等到想要出击时，时机已过，自己的优势已荡然无存了。因为人们太安于现状，太不重视优势的发挥，以致总是取得的比想到的要少得多。

有个农夫展览一个形同水瓶的南瓜，参观的人见了都啧啧称奇，追问是用什么方法种的。

农夫解释说：“当南瓜拇指般大小时，我使用水瓶罩着它，一旦它把瓶口的空间占满，便停止生长了。”

人也是这样，自我设限，就是把自己关在心中的樊笼，就像水瓶罩住的南瓜一样，等于是放弃给自己成长的机会，不敢相信自己的潜能与优势，这样成功当然有限。

标定自己是何种人——“我一向都是这样，那就是我的本性”，这种态度会加强你的惰性，阻碍成长。因为我们容易把“自我描述”当作自己不求改变的辩护理由；更重要的是，它帮助你固持一个荒谬的观念：如果做不好，就不要做。而不是找到优点，用优势出击去赢得成功。

一旦你标定了自我是什么样的人，你就是否认自我。一个人必须去遵守标签上的自我定义时，自我就不存在了。他们不去向这些借口以及其背后的自毁性想法挑战，却只是接受它们，承认自己一直是如此，终将带来自毁。

无论什么时候你要逃避某些事，或掩饰人格上的缺陷，总可以用“我一直这样”来为自己辩解。事实上，这些定义用了多次以后，经由

心智进入潜意识，你也开始相信自己就是这样，到那时候，你似乎定了型，以后的日子好像注定就是这样了。这样长久下去，只会导致你更不相信自己所拥有的潜能和优势，从而平庸处世，平淡一生，毫无建树。为了不使自己的一生碌碌无为，就要敢于用优势出击，相信自己的潜能和优势。无论何时，你一旦出现那些“逃避”的用语，马上大声纠正自己。

把“那就是我”改成“那是以前的我”；

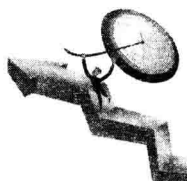
把“我没办法”改成“如果我努力，我就能改变”；

把“我一向是这样”改成“我要力求改变”；

把“那是我的本性”改成“以前那是我的本性”。

任何妨碍成长的“我怎样怎样”，均可改为“我选择怎样怎样”。

不要做一个困兽，冲出自制的樊笼，作一只翱翔的飞鹰吧。



》》》 只要努力，就能化劣为优

以前许多人喜欢看NBA的夏洛特黄蜂队打球，特别喜欢看1号博格士上场打球。

博格士身高只有1.6米，在东方人里也算矮子，更不用说在即使身高两米都嫌矮的NBA了。

据说博格士不仅是NBA里最矮的球员，也是NBA有史以来破纪录的矮子。但这个矮子可不简单，他是NBA表现最杰出、失误最少的后卫之一，不仅控球一流，远投精准，甚至在带球上篮也毫无所惧。

每次看博格士像一只小黄蜂一样，满场飞奔，人们心里总忍不住赞叹：他不只安慰了天下身材矮小而酷爱篮球者的心灵，也鼓舞了平凡人内在的意志。

博格士是不是天生的篮球高手呢？当然不是，而是意志与苦练的结果。

博格士从小就长得特别矮小，但他非常热爱篮球，几乎天天都和同伴在篮球场上打球。当时他就梦想有一天可以去打NBA，因为NBA的球员不只待遇奇高，而且也风光无限，是所有爱打篮球的美国少年最向往的梦。

每次博格士都告诉他的同伴：“我长大后要去打NBA。”

所有听到他的话的人都忍不住哈哈大笑，甚至有人笑倒在地上，因

为他们“认定”一个1.6米的矮子是绝不可能打NBA的。

他们的嘲笑并没有阻断博格士的志向，他用比一般高个人多几倍的时间练球，终于成为全能的篮球运动员，也成为最佳的控球后卫。他充分利用自己矮小的“优势”——行动灵活迅速，像一颗子弹一样，运球的重心最低，不会失误；个子小不引人注意，抢断球常常得手。

雪花是独一无二的，没有任何两朵雪花是同样的。我们的指纹、声音和DNA也是如此。因此可以肯定，我们每一个人都是独一无二的个人。然而，尽管我们知道历史上从来没有完全像我们一样的人存在过，但我们还是习惯于将自己与别人相比。我们把他们作为标准来衡量我们的成功，我们常常在报纸上读到某人取得了伟大的成就，然后很快就发现他们的年龄超过了我们，因此我们至少得到了一点暂时的安慰：我们也还是有可能取得同样的成功的。

但是，把自己与别人相比是毫无意义的，因为你根本不知道别人在生活中的目标与动力以及别人独一无二的能力。别人有别人的才干，你有你的才干。我们常常认为才干就是音乐、艺术或智力方面的天赋，但实际上我们人人都有奇妙的、我们仍在忽视的才干，诸如激情、耐力、幽默、善解人意、交际才能等等，它们是可以帮助我们取得成功的强有力的工具。

说到最后，不断地拿自己与别人相比，只能使你对自我形象、自信以及你取得成功的能力产生负面影响。你应该向这个人请教自己的能力是否得到了充分开发——这个人就是你自己。

科学家认为人50%的个性与能力来自基因的遗传，这意味着另外的50%不取决于遗传，而取决于创造与发展。如果能够做到这一点，你最希望的变化是什么？当然，我们必须承认有些事情是我们无论如何积极思维也无法改变的，比如身高、眼睛、肤色等等，但是我们却可以改变对它们的看法，通过自身努力，把劣势变成优势。

>>> 再也不要瞧不起自己

如果你总认为自己弱小、无能、会失败、低人一等，那么你就注定要成为一个平庸的人。

但是，换一种思维方式，即觉得自己很重要、能力很强、属于第一流、工作必定成绩显著，如果你这样想，你就会发现自己的优势，用优势出击，最终就会获得成功。

要达到自己目标的关键是积极地思索。别人对你能力判断的惟一标准也只是你的行动。而你的行动是受你的思想控制的。因此，你便是你想像中的自我。

每天，我们都能发现，许多人不再努力了。究其原因他们缺乏自尊。他们小看自己，总觉得自己很渺小，什么也不行。因为他们这样想，所以他们真的变成了他们思想中的那种人。

这些失去了活力的人们，需要重新振作起来，重新认识自我，要把自己看成是第一流的人物，对自己要信赖，对自己要“自我肯定”。

下面是如何进行“自我肯定”的办法。

第一，认真回答：“什么是我最优良的品质？”不要急于描述自己。

第二，把你的这些优点写在纸上。然后，与自己面对面地谈话，排

除其他杂念，一心一意想着你就是你的自我肯定书里的那个人。

第三，私下里，每天至少大声朗读一次你的自我肯定书，如果你在一面镜子之前这样做，效果更佳。有力地重复朗读你的自我肯定书使你的血液加快循环，令你自己热情起来。

第四，每天默诵你的自我肯定书。每当要求有勇气的行动前，每当感觉消沉时，你都应复习一遍你的肯定书。

第五，也许有许多人，甚至大多数人，会嘲笑这一争取成功的技巧。那只是因为他们不相信成功自信对思想的正确管理。但是，请不要受这些世俗观念的影响，你不是一个凡夫俗子。你心中的自我伟大一些，现实中的你也会随之变得伟大。

你是否问过自己：“什么是我最大的弱点？”也许，人类最大的弱点便是自我贬值——自己瞧不起自己。自我贬值的表现多种多样。比如说：某人在报纸上看到一个招聘广告，那正是他朝思暮想的位置。但是，他什么也没有干，因为他想：“我不够格干这事，为什么要去自寻烦恼？”或者想与喜欢的姑娘约会，但却不敢打电话给她，因为他觉得自己配不上她。自古以来，哲学家们便已给我们一个极重要的忠告：认识你自己！但是大部分人把这一劝告译成是仅仅了解消极的自我。他们过多地看到自己的错误、短处和无能，而不是去挖掘潜力，发现优势，展现才华。

知道自己的先天不足是一件好事，因为我们自己毕竟还有缺陷。但是，如果我们仅仅知道我们消极本质的一面，情况就很糟了。这就会使我们觉得，我们的生活价值不大。

下面是几个帮助你衡量自己找到优势的办法：

（1）了解你的五个主要的长处

请几个客观的朋友来帮助寻找优点，他们将给予你真实的看法（最常见的优点多与教育、经验、技术、长相、和谐的家庭生活、态度、性

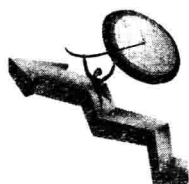
格和主动性等有关)。

(2) 与成功者相比较

然后，在每个优点之下，写下三个人的名字，而这三个都是你认识的、已取得极大成功的人；但在这几个方面，他们却比不上你做得好。

当你结束这一练习时。你会发现你至少在某个方面超越了许多成功者。

你只能得出这样一个结论：你比你想像中的自我要伟大得多。为此，让你的思想跟上真正的你，再不要瞧不起你自己！





PART 3

认清自己，找到自己的优缺点

道家始祖老子有一句流传千古的哲理名言：“自知者明……自胜者强。”这句话也道出了优势的真谛，那就是要充分发挥出自己的优势，就必须先要认清自己的长处与短处，要有自知之明；自知才能自省，自省才能自胜，自胜才能将优势发挥得淋漓尽致。只有用优势出击，才能走向强大，才能始终立于不败之地。一个没有认清自己的真面目，不能找到自己的优势所在，也就不能把前途与命运握在自己手里，也就不可能取得人生的成功。

>>> 了解你自己

在特尔斐阿波罗神殿的墙壁上，刻有这样的壁文，“了解你自己”。这是每个人必须了解，而且一生中都不能忘记的最重要的座右铭。了解自我贯穿于人生的始终，也是一个人毕生事业及生活之路的重要依赖。

我们把存在生命器官之中的、继承而来的、并且是先天具有的才能称为“潜在才能”。在这些潜能中，通常有一种是最引人注目和最显著的，这也就是你的优势所在。

可以说，选择一项事业就是选择一种生活。为了创造性地工作，一个人对职业的选择活动，必须建立在他所具有的优势基础之上。

当一个人具有了发展这种潜能的机会，利用起他生命中的最优良素质，那么我们就称之为理想的人生。也说就是，这个人发现了他的优势，找到了真正的所谓“内心倾向”，这样做就使得他的个人效率达到最大化。我们要尤其重视这一点，把自己的才能按照适用、能胜任和最有效率的原则分配在各项工作之中。

今天，我们每一个人都必须比昨天更加努力地各自的工作中富有创造性、勤奋性和孜孜不倦精神。为了达到这一点，一个人必须从事自由的和创造本性的，有趣味的职业。这正是恩格斯所说的“人类生存的

自然条件”和“一种代替了负担的快乐”。

同样，个人潜能的发挥在很大程度上也依赖于一个人的专长，或从事某种工作的内心倾向，是否与他的那些才能相适应。只有称心如意的职业，才能够同时带来幸福和自我实现。一个人得到职业满足和在生活中找到自己适当的、必要的位置，可以带来其他任何方面的成功都不能替代的振奋和愉快，从而最大限度地激发潜能。

由于当今世界职业种类繁多，如何能够避免职业选择与自己的“内心倾向”的错位，这种判断变得困难了。发现一个人的“内心倾向”不是件容易的事，而且也不是每一个人都能够在这方面成功。因此，很有必要来重复这样一句格言：“没有缺乏天资的人，但有些人在职业选择上误入了歧途。”

从事一项“错误的职业”，处境非常艰难。它使一个人丧失工作的兴趣，遭受过度的紧张和劳累，形成一个上班时数时度日的难以忍受的习性，人也变得迟钝、呆笨，更不用说发挥潜能。

有的人非常幸运地在儿童时代显示了他们的“第一潜能”。于是，家庭和社会通常都开始培育这些先天的才能。如果一个人在年轻时就捕捉到他的才能信号，就能发现他的“内心倾向”，那自然是很理想的。遗憾的是，事情并不总像这样顺利。更多的人对自己的优势几乎一无所知，对如何发现自己的优势也一无所知。所以，他们寻找理想的职业就花费了相当长的时间。

谁帮助我们发现和发展我们的优势呢？家庭、学校、朋友、同事——实际上每个人都在某种程度上发挥了作用。但是，任何人都不及我们自己在发现我们潜能方面的作用更大。

所以说，发挥优势，就要先了解你自己，就要有自知之明。

>>> 认清自己，明确优势

要想真正发挥自己的优势，就要先认清自己的真面目。也只有明确自己的优势所在，自己才能决定该做什么，该从哪些方面努力。

美国成功学大师戴尔·卡耐基在他所举办的成人教育课堂中，经常讲到下面这个故事：

有一天，一个流浪汉来到我的办公室，要求与我谈谈。他说，昨天下午他本已经决定跳进密歇根湖，了此残生。但不知是谁，也许是命运之神，把一本我多年以前写的书放入他口袋。这本书给他带来了勇气 and 希望，并支持他度过昨天夜晚。他还说，只要他见到这本书的作者，他相信一定能帮助他再度站起来。我问他，我能替他做什么。

“在他说话的时候，我从头到脚把他打量了一遍，我不得不坦白地承认，在我内心深处，我并不相信我能替他做些什么。他脸上沮丧的皱纹、眼中茫然的神情，他的身体姿势、脸上十天未刮的胡须，以及他那紧张的神态，完全向我显示出，他已经无可救药了。但我不忍心对他这样说。因此，我请他坐下来，要他把他的故事完完整整地告诉我。他说得很详细，其中要点如下：他把他的全部财产投资在一种小型制造业上。1914年，世界大战爆发，使他无法取得他的工厂所需要的原料，因此他只好宣告破产。金钱的丧失，使他大为沮丧，于是，他离开了妻子

和儿女，成为一名流浪汉，他对于这些损失一直无法忘怀，而且越来越难过。到最后，甚至想自杀。”

“他说完他的故事后，我对他说：‘我已经以极大的兴趣听完你的故事，我希望我能对你有所帮助，但事实上，我却没有能力帮助你。’他的脸立刻变得苍白。他低下头，喃喃地说道：‘这下子完蛋了。’”

“我等了几秒钟，然后说道：‘虽然我没有办法帮助你，但我可以介绍你去见本大楼的一个人，他可以协助你东山再起！’我刚说完这几句话，他立刻跳了起来，抓住我的手，说道：‘看在老天爷的份上，请带我去见这个人。’”

“他会为了‘老天爷的份上’而做些要求，这实在是很令人鼓舞的。这显示他心中仍存在着一丝希望。所以，我引导他来到我的实验室里。和他一起站在一块看来像是挂在门口的窗帘布前。我把窗帘布拉开，露出一面高大的镜子，他可以从镜子里看到他的全身。我用手指着镜子说：

‘我答应介绍你跟他见面，就是这个人。在这世界上，只有这个人能够使你东山再起，除非你坐下来，彻底认识这个人，否则，你只能跳到密歇根湖里，因为在你对这个人作充分的认识之前，对于你自己或这个世界来说，你都将是个没有任何价值的废物。’”

“他朝着镜子向前走了几步，用手抚摸他长满胡须的脸孔，对着镜子里的人从头到脚地打量了几分钟，然后后退几步，低下头，开始哭泣起来。我知道我的忠告已经发挥功效了，便送他离去。”

“几天后，我在街上碰见了这个人，我几乎都认不出他来。他的步伐轻快有力，头抬得高高的。他从头到脚打份一新，看来很成功的样子，而且他也似乎有些感觉。”

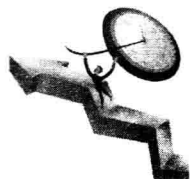
“他解释说：‘我正要到你的办公室去，把好消息告诉你。那一天我离开你的办公室时，还只是一个流浪汉。但是，虽然我的外表落魄，

我仍然替自己找到了一项年薪3000美元的工作。想想，老天爷，一年3000美元。我的老板并且先预支了一些薪水给我，要我去买些新衣服，还让我先寄一部分钱回去给我的家人。我现在又走上成功之路了。’”

“‘我正要前去告诉你，将来有一天，我还要再去拜访你一次。我将带去一张支票，签好字，受款人是你，金额是空白的，由你填上数字。因为你介绍我认识了自己，幸好你要我站在那面大镜子前，把真正的我指给我看。’”

“那人说完话后，转身走入芝加哥拥挤的街道，这时，我终于发现了：在从来不曾发现‘自立’价值的那些人的意识中，原来隐藏了伟大的力量和各种潜能。”

一个人没有认清自己的真面目，不能深明自己的优势所在，就不能把命运掌握在自己手中，也就不可能取得成功。



>>> 扮好自己的角色

每个人都是完整而独立的个体，各人都有特别的优点，要是能按照这些特点尽情发挥，一定成就非凡。如果硬要舍弃自有的天赋去学别人，就算学得惟妙惟肖，那又怎么样？充其量也只不过是二流的别人而已。

看看演艺圈吧！“超级模仿秀”遍地开花，有几个真正成功？世界各地模仿猫王的人成千成百，哪一个真正大红大紫过？别人也只当他们是猫王的替身而已，他们都成了一群没有名字的人，不管是出现或消失，又有谁在意？

当然，对那些有特别能力及才能的人，我们在赞赏之余，继而向他们学习，这并没有错，反而可以加速自己的成长，但这并不是要你凡事都得模仿对方才行。

而且，不要忘了，你也有特别的才能和能力，你也有自己的优势所在，别人或许也正因此而赞赏你，想以你为师呢！

每个人都是别人眼中优秀的人才。我们老在羡慕别人，而别人也在羡慕我们。这就是人类学习、成长的方式。

每个人确实应该正确地评估一下自己，客观地进行自我检查，评价自己的实际能力，找出自己的主观缺点和毛病。否则，自己总认为自己

蛮不错，而将别人说得一塌糊涂。只有客观而公正地评价自己，才能不陷于盲目乐观和妄自尊大的境地，才能有助于发扬长处，克服短处，在事业的奋斗过程中不断取得成果，力争成为名副其实的成功者。

为了要计划你的人生，一定要先了解你本身的条件，而且要以它为基础，常常作适度的改善。

不妨盘点一下你自己：

不管任何工作，自己是不是能做得很好？或是马马虎虎地混过？你的工作性质怎么样呢？

何种工作使你获致最大的成功？这种成功对于你的能力及做事的技巧究竟有什么帮助呢？

你在工作上什么地方失败过？去年工作的三大失败是什么？为什么会遭受如此大的失败呢？为了要避免失败，你究竟采取了什么措施？

目前所遭遇的困难是哪些事情？其中最大的困难是什么？

冷静地思考上面几个问题，大家应该了解自己的长、短处，而且这种问答不只做一次，必须要定期地而且长期地去做，至少也要做个两三次才行。能够这样，也就可以了解自己究竟有没有进步，或是停滞及退步了。

自己一般性的资质，也可以用下面几个项目来分析：

我的人生使命是什么？

我有什么才能？

最适合我的是什么工作？

我到底做了哪些有价值的事？

我到底做了哪些没价值的事？

总而言之，我们可以用上面的几个法则，客观、冷静地透视自己，这样才能发现自身的优势，而不是一味跟随别人，发挥自己的优势，演好自己的人生角色。

》》 要找到自己的才干与专长

对那些成功人士，我们很想知道他们到底有哪些才干和专长，个性上有哪些特长，以令他们脱颖而出。等你真有机会细看他们所具备的这些优势时，你会发现，原来你自己的身上也具备了许多成功者的优势！只不过这些优势还在熟睡，没有充分地开发出来而已。

不过，这其中有某些专长比其他特质都来得重要，所以也是成功与否的关键所在。其实，我们今天之所以会变成现在这个样子，孩提时代所受的影响十分重要。在我们生命中经常伴随的恐怖、压抑及紧张，大半都是在幼年时期便已深植在内心里的。

例如，母亲在来访的客人面前，总是希望炫耀自己的儿女一番。于是对自己的孩子以半命令式的口吻说：“来，唱首歌给叔叔听听！”个性害羞的孩子瞬间就变得踌躇犹豫，而母亲对于害羞的孩子却丝毫没有察觉，反而责备说：“唉！你怎么变得这么胆小了呢？”

接着，又转过头很抱歉地对客人解释：“唉！这孩子就是这样，平常一个人的时候，话可真多，在陌生人面前就变成哑巴了！”

母亲当着孩子的面这样说话，自然会在幼小心灵种下“自己是胆小鬼”的想法。这种想法始终伴随着他一起长大，尽管有时他想在旁人面前表现大方自在一点，但由于胆小意识的作祟，使得他永远表现不出孩

子特有的天真活泼气质。

知道精神意识作用的人，大概都了解：一个人若老是将自己是“胆小鬼”的毛病挂在嘴边或放在心上，情况将变得愈加严重，甚至可能造成一生畏惧“胆小”而放弃许多享受欢乐的机会。许多人一辈子都会感到缺乏安全感，这种毛病往往并不是长大之后才有的，而应归咎于根本不懂得幼儿心理的父母。一生都是躲在人群背后生活的人，绝大部分在幼儿时期，那种躲在人后的意识便已深植心底了。

你如果有过这样的经历，可以试着一点一滴地改变自己，善于发现自己的优点，如果人们给自己一些肯定的想法和评估，自己就会相信这些想法。给自己一些恭维，是增长自尊的方法，但不要养成妄自菲薄的习惯。要习惯于说自己的好话，你会发现你比较喜欢你自已。如果你总认为自己弱小、无能、会失败、低人一等，那么你就注定要成为一个平庸的人。

一位博学的大学教授，曾设计了一整套的人生观问题，他要求他的学生们首先回答：“‘我是谁？’——也就是说，你有哪些兴趣？有什么专长？什么事能使你感到最快乐？”当回答了“我是谁”这个问题后，你将知道你拥有哪些才华与专长。当你回答这一问题之后，你可能会发现自己原来根本没有意识到的自我认识。有些人发现自己是孤独者，而且只喜欢跟少数人在一起；有些人会觉得自己非常外向，而且非常喜欢和其他人在一起；有些人了解了自己喜欢做体力工作，而有的则喜欢做脑力工作。我们每个人都是与众不同的，了解你自己是怎样一个人，对于回答下面的问题很重要。

第二个需要回答的问题是：“我该走哪条路？”绝大多数的人，对于他们为什么要活着，或他们干哪一行才能出人头地，顶多只有个模糊的概念罢了。如果你想清清楚楚地看看这个说法有多少真实性，那么你可以做个实验，这实验非常有趣。以下是实验的情形：你带一个公文

夹，到人流较多的街上随便找五个人来采访。一开始你可以这么说：

“您好，我可以问您几个问题吗？”他们可能会这样回答：“当然可以。”你可以先问他们这个问题：“今天早晨，您为什么要起床？”

大部分接受你采访的人一定会狐疑地看你一眼，认为你未免太离谱了。这时你需把你问的问题再重复一遍：“今天早晨，您为什么要起床？”

也许他们会这样回答你：“我必须去上班工作呀。”

然后你再问：“你为什么必须上班工作？”

他们也许会这样回答你：“我总要吃饭吧？”

“你为什么要吃东西？”然后你再接下去问。对于这个问题，有人可能会给你一个白眼。会觉得你神经真的有毛病。然后会回答你：“这样我才能活下去。”

然后你仍要穷追不舍地问：“你为什么要活呢？”

有人可能会想一两分钟之后回答你说：“这样我明天早晨就能起床去工作！”

大多数人起床是为了可以工作，可以赚钱谋生，于是他们赚钱、谋生、工作……这样说不是否定了人的价值了吗？现在有许多目标朝向成功的人早上起床是为了做些可以使他们奋发向上的事，而不是使他们堕落或干些旁门左道的事。他们起床是为了享受生活，和那些有趣的人见面，赚更多的钱，能有更多的时间和他们所爱的人在一起，为他们所爱的人多做事，以及帮助他人达到目标。

弄清楚自己起床的意义是非常重要的，起床16个小时，是为了能够有8小时的睡眠时间，这种生活并不是好生活，然而这却是千万人活着的理由。

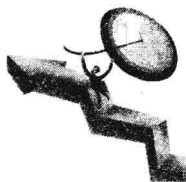
第三个问题是：“如何实践我所选择的道路呢？”——假设你已经决定走哪一条路，接下来的问题是“你如何去实践它，我们每个人都是

不同的个体，也都有不同的目标。首先你要尽可能去接受最好的训练和经验，以期使自己具有相当的资格做自己想做的事。例如，你想作个很棒的推销员，就必须找份可供你接受一流指导及经验的工作。如果你想当个电脑专家、房地产估价者、心理学家，就加入能让你学到你所需的专业知识的行业。其次，不但要肯牺牲，而且要多做点牺牲。所有成功者都有个共同点，就是愿意做出牺牲以达到目标。可以使我们以最快速度步入我们想要进入的轨道。

如果我们换一种思维方式，你会立即觉得自己很重要、能力很强、属于第一流、工作必定成绩显著，如果你这样想，你将会获得成功。如果你进了二流的公司，你只能学到二流的方法。

要达到自己目标的关键，是积极地思索，别人对你能力判断的惟一标准也只是你的行动。而你的行动是受你的思想控制的。因此，你便是你想像中的“自我”。

每一个人都有自己擅长的事情，成功其实就是做你最擅长的事，可以不费吹灰之力，就做得干净利落，这也是你与众不同的优势，一定不要放弃，做自己最喜欢的，做自己最擅长的，在快乐的自我实现当中找到成功的梯子。



>>> 用自知去把握人生机会

“自知者明”，换句话，就是人贵有自知之明。

所谓自知之明，是中国历史人物总结出来的精粹，指的是一个人要有客观认识自己，正确评价自己和洞察事物的能力。人能够做到自知之明，就不会囿于物质，不为利益所诱，也就不会丧失自我，只有正确认识自己、理解自己，才能充分发扬自己的优势和长处，才能自我完善、自我实现，从而创造出自身的社会价值，成就伟大的事业。

中国历史上在凡通达世情的人都有自知之明，他们善于用自知去把握人生成功的机会。

《汉书·高帝纪》记载，刘邦击败项羽后，在洛阳开庆功宴，他要群臣评说战争胜败原因，有人答道：“项羽量小妒人，陛下赏罚严明。”刘邦说：“你只说对其一，却不知其二，若说运筹帷幄，出谋划策，决胜千里之外，我不如张良；镇守后方，安抚百姓，筹集军粮，我不如萧何；统率大军，攻城略地，出奇制胜，我又不如韩信。他们都是难得的盖世英杰。而我能够重用他们，发挥他们的才能，这是我得天下的主要原因。项羽只有一个范增，还不能重用他，这就是他失败的原因。”

刘邦能客观地认识自己，又能客观地认识他手下的文官武将，正是

有自知之明，才成就伟业。

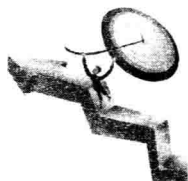
据古书记载，公孙仪任春秋鲁国宰相，因为爱吃鱼，国人都争着送鱼巴结他，公孙仪拒绝接受。他说：“正因为我喜爱吃鱼，所以才不受鱼。”他自知“爱吃鱼”是个人嗜好，而不受鱼是他的“自知之明”，他明白“吃人家嘴短，拿人家手软”；他还明白“人一走茶就凉”的道理，身为宰相，有许多人奉迎送礼，一旦罢官，好鱼抑或不好鱼都会没人理会。为求利丢了乌纱，得不偿失。

仕途险恶，没有先见之明的人，必然是自以为是、自鸣得意、居功自傲、利令智昏，一旦为官，难免不遭祸患。可惜，能如严光那样有自知之明的人实在少啊！

据《汉书》记载，严光与刘秀少年同游。后来刘秀当皇帝，命他入朝为官，他却躲了起来，他视“荣华富贵”如“草芥尘埃”，他深知“伴君如伴虎”。依他刚直的性格难免触犯龙颜，与其彼时遭罪，不若现在隐居山中。

严光确实是个深解处世之道又有自知之明的贤人。

把握机会并能运用历史经验成大事的人具有这样的特质：能够自我分析和反省自己，所以他们能够准确地知道自己的优势所在。这种特质本身就是人生的大优势。



》》》 一定要选择符合自己的职业

一种好的职业标准应当是：易于个人的发展，易于才能的发挥，能够使人不断进步，能让人学到相当的技能，而且前途无量。

选择哪一种职业比较合适呢？这是任何人早晚都会遇到的问题，如果找不到正当的职业，那么他的生活一定十分无聊。

在可能的选择范围内，不要从事那些会损害你的健康、让你没日没夜工作、永无假期的职业。你完全没必要为自己的职业担心，只要选择那些适合你的工作就可以了，完全不必要去尝试那些条件过于苛刻、不适合你的工作。

有些人因为薪水的缘故，竟去从事那些不适合自己的、毫无发展希望的职业，那些职业往往会有损他们的人格、损害他们的身体、消磨他们的志趣、埋没他们本可以有更大作为的才干与优势，这样的职业会使他们的生命看不到希望。

从众多可能的职业中选择一个适合的职业，就像从许多书籍中选出一些有益的读物一样，你要尽可能选取那些高尚而又适合你自己的工作。要做到深谋远虑，你所从事的职业必须是能发挥出自己的优势又能学到很多东西。

一个身体强健、富有才干的青年人，如果把所有的精力都用在那些

卑劣低微的工作上，而埋没了自己的理智与才干，那他还有什么成功的希望呢？

世界上最可悲的事情，就是一个人违背自己的良心和意志，去做他本不愿从事的工作。

要想获得成功，你就必须为自己设计一个一生的计划，然后集中优势、全力以赴地去执行这一计划。

人们在选择职业时，大都抱有一种美好的愿望，希望能获得一种称心如意的职业。有些人如愿以偿了，有些人却碰了壁，而且不少人因为这种错误的选择，不仅打乱了他们的一切计划，同时也使他们陷于不幸和痛苦之中。

“不幸”者足以令人同情，但从某种意义上来看，又实在让人难以原谅。因为他们之所以落入“不幸”，往往都是由于“不自量力”和过于草率造成的，即他们的愿望远远超出了本人力所能及的范围。

虽然他们的愿望是美好的，但愿望与实际的选择毕竟不是一码事。仅从愿望出发，不考虑自己的优劣势，愿望终将落空。歌德说：“在我平生每一发展阶段或时期，我的最高理想从来不超越我当时的实际情况。”

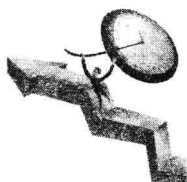
因此，不管人们曾经有过怎样的“志愿”，在选择职业时都必须首先了解自己究竟具有怎样的能力，然后根据这种能力的大小量力而行。

我们知道，有些人在许多方面都表现出很强的能力，所以常常被人们称做“全才”。世界著名画家达·芬奇就是这样一个人。他对音乐、建筑、绘画、数学、地质、生理等都进行过很深的研究，并取得了卓越的成就。他是一个非凡的思想和科学家，被称为是世界上最聪慧的奇才。但像达·芬奇这样的人毕竟是太少了，大部分人总是在某一方面具有较强的优势，相对而言在其他方面就比较差些。例如，被人们誉为“科学之王”的亚历山大·洪堡，是第一流的地理学家、植物学家和化

学家，但他希腊文的成绩却很差。“歌曲之王”舒伯特，在谱写歌曲时才如泉涌，但记忆力却很差，有时连自己谱写的歌曲都忘了。

如果说那些“全才”多产生于古代，那么今天，随着社会生产力的日益提高，社会分工愈来愈精细，各种职业都对人们提出了更高的要求。在这种情况下，一个人要想在各方面都具有很强的能力，是难以想像的，或者说根本是不可能的。因此，在选择职业时，人们必须了解自己的优势所在，并在此基础上作出最佳选择。

确定从事某职业之前，应该考核该职业是否符合自己的志趣和爱好，与所学专业是否对口或相近，其社会意义和发展前景如何，必要的工作环境和保障条件怎样。选择职业是人生的一个重要转折点，选好了，可以成为成就事业的基础；选不好，将面临无数的坎坷。确定职业前，一定要根据自身优劣势，选择适合自己的职业。



>>> 失败者多半是不自量力

这是一个真实的故事：

在很久以前，有一个公司的中层干部，他受聘担任某一公司的总经理。当时，他曾和朋友商量去与不去的问题。他的朋友认为朋友当总经理，自己也沾光不少，所以积极怂恿他去。而他本人也认为当总经理很光彩，所以兴致勃勃前去赴任。但是，一两年后，这家公司进展却不顺利，在这种情况下，竟传出追究总经理责任的风声，使他不得不辞去职务。

原因何在呢？事实上，是他不适合当总经理，因此才会失败。他还和以前一样，始终是某公司中层干部的样子，原先他认为总理由他担任，应该游刃有余，朋友们又纷纷怂恿他前去，也就怀着无限的憧憬赴任，却没想落到这步田地。

如果当初不管朋友怎么劝诱也不为所动，认为目前的工作非常适合他，也就不会有今天失败的下场。总经理在一般人的眼光里，的确有非常高的地位，收入颇丰。但是总经理有总经理的职责，自己能否胜任，必须事先考虑。然而他丝毫没有衡量自己的条件，逞一时之快接下工作，结果难免失败。像这种例子，社会上比比皆是。

由此可见，了解自己的优势、个性、特质，是非常重要的。戴

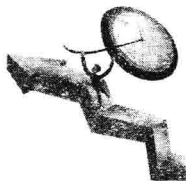
尔·卡耐基认为，自我认知，是处世最重要的态度，有了自知之明，才不会失败。无论旁人如何劝诱，也要坚持原则，认真考察一下是否适合自己的个性，惟有如此才不会导致失败。同时，自己认为是对的，就应该坚持下去。即使工作地位低，得不到旁人的称羨，只要是适合自己优势的，原本普通平凡的工作，也会感到有意义，进而产生神圣的感觉。

在适合自己的工作岗位上拼命地工作，纵使以世俗的眼光或通常的想法来看，它并不是高尚的职业，但如果它适合你，让你能专心愉快地工作，我们相信，在这样的一份工作中，你肯定能找到属于自己的真正的欢乐与满足。

工作有大小，而我们个人的能力有强弱，因此，一切不要为私心所左右，一定要考察自己的才能和优势。这是生活在今日社会的个人的责任。今天的社会生活，人际关系是密切相连的，谁也不能一个人独自生存。在这种社会里，做了适合自己个性的工作而走向成功，不单是你个人的幸福，同时也是对整个社会做出贡献。

如果不合适，硬凭个人的感情或欲望来从事工作，失败的机会就会很大，这不仅是个人的失败，连周围的人也会受到波及，甚至于对整个社会都会带来一定程度的损失。

如果所有的人对这件事都有很清醒的认识，在这种认识之下，采取负责任的行动，那么，无论是社会还是个人，才有发展的希望。



>>> 在自省中发掘优势

无论实现什么目标，你都必须妥善准备；这和设定最初阶段的目标有点类似，都可能是一项浩大的“自我认识”的工程。

每个人都有不足或局限之处，但也一定都有长处；对成功所做的准备，就要建立在自己的长处之上。

美国前国务卿基辛格曾说，他所认识的历任美国总统有一共同特色：他们都不刻意注视自己的局限之处，反倒致力于发掘利用自己的长处，走上成功之路。

有些局限只是表面，有些则是暂时性的，只要稍加努力与坚持即可克服。

固然也有些不利情况与生俱来，但由于人人皆各有其客观条件存在的局限之处，因此毋须觉得不安。只要能够“自省”就行了。

然而，现代人在多了一份自信心的同时，却少了一种“自省”的精神。

他们喜欢得到他人的称赞夸奖，更少有可能去自己反省了。

所谓“反省”，就是反过身来省察自己，检讨自己的言行，看自己犯了哪些错误，看有没有需要改进的地方。

人为什么要自省？这里有两个方面的原因：一个是主观原因。人都

不可能十全十美，总有个性上的缺陷、智慧上的不足，而年轻人更缺乏社会历练，因此常会说错话、做错事、得罪人；另一方面是客观原因。现实生活中，很多人是只说好话，看到你做错事、说错话、得罪人也故意不说，因此这就更需要你自己通过反省来了解自己的所作所为。

中国的孔子曰“吾日三省吾身”；如果你觉得一天三省没有时间，那么一天一次，两天一次也可以，反正要记得时时反省就行了。

那你每天应该反省些什么呢？是不是专门要弄得自己不高兴，跟自己过不去？不！以下几个方面就值得你去反省：

（1）人际关系

你今天有没有做过什么对自己人际关系不利的事？你今天与人争论，是否也有自己不对的地方？你是否说过不得体的话？某人对你不友善是否还有别的原因？

（2）做事的方法

反省今天所做的事情，处事是否得当，怎样做才会更好……

（3）生命的进程

反省自己至今做了些什么事，有无进步？是否在浪费时间？目标完成了多少？

如果你坚持从这三个方面反省自己，那一定可以纠正自己的行为，把握行动的方向，并保证自己不断进步。

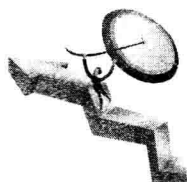
看看那些“伟人”级的政治家、军事家，他们都有反省的习惯，因为只有反省才不会迷失方向，才不会做错事！咱们都是凡夫俗子，智慧本不如“伟人”，因此反省就格外重要了，更应把“反省”当成每日的功课。

那么，一个人应该怎样反省呢？

事实上，反省无时无刻不可为之，也不必拘泥于任何形式，不过，人在事务繁杂的时候很难反省，因为情绪会影响反省的效果。你可在深

夜独处的时候反省，也可在途中，甚至在吃饭时，在你自己独处的时候反省，也就是在心境平静的时候反省——湖面平静才能映现你的倒影，心境平静才能映现你今天所做的一切！

至于反省的方法，则因人而异，有人写日记，有人则静坐冥想，只在脑海里把过去的事放映出来检视一遍。不管你采用什么样的方式，只要真正有效就行。反省也不能流于一种形式，每日看似反省，但找不出自己的问题，甚至对错不分，那就很值得注意了。



》》》 别让萎靡阻碍优势的发挥

世间有一种最难治也是最普遍的毛病就是“萎靡不振”，“萎靡不振”往往使人完全陷于绝望的境地。

一个年轻人如果萎靡不振，那么他的行动必然缓慢，脸上必定毫无生气，做起事来也会弄得一塌糊涂、不可收拾。他的身体看上去就像没有骨头一样，浑身软弱无力，仿佛一碰就倒，整个人看起来总是糊里糊涂、呆头呆脑、无精打采。

我们一定要注意，千万不要与那些颓废不堪、没有志气的人来往。一个人一旦有了这种坏习气，即使后来幡然悔悟，他的生活和事业也必然要受到很大的打击和损失。

迟疑不决、优柔寡断对优势的发挥有很大的伤害。优柔寡断的人一遇到问题往往东猜西想，左右思量，不到逼上梁山之日决不做出决定。久而久之，他就养成了遇事不能当机立断的习惯，他也不再相信自己。由于这一习惯，他原本所具有的各种能力及优势也会跟着退化。

对于世界上的任何事业来说，不肯专心、没有决心、不愿吃苦，就决不会有成功的希望。获得成功的惟一道路就是下定决心、全力以赴地去做。

对于手头的任何工作，我们都应该集中全副精神和所有力量。即使

是写信、打杂等微不足道的小事，也应集中精力去做。与此同时，一旦作出决策，就要立刻行动；否则，一旦养成拖延的不良习惯，人的一生大概也不会有太大希望了。

世界上有很多人都埋怨自己的命不好，别人为什么容易成功，而自己却一点成就都没有呢？其实，他们不知道，失败的原因只能是他们自己，比如他们不肯在工作上集中全部心思和智力，做起事来无精打采、萎靡不振；比如他们没有远大的抱负，在事业发展过程中也没有去排除障碍的决心；比如他们没有使全身的优势集中起来，汇成滔滔洪流。

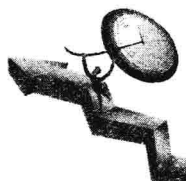
以无精打采的精神状态、拖泥带水的做事方法、随随便便的态度去做事，不可能有成功的希望。只有那些意志坚定、勤勉努力、决策果断、做事敏捷、反应迅速的人，只有为人诚恳、充满热忱、血气如潮、富有思想的人，才能把自己的事业带入全面成功的轨道。

我们在城市里的街头巷尾，经常可以看到一些到处漂泊、没有固定住处，甚至吃了上顿没下顿的人，他们都是生存竞争赛场上的失败者，败在那些有魄力、有决心的人手下。主要原因就是他们没有坚定的意念，提不起振奋的精神，所以，他们的前途必然是一片惨淡，这又使他们失去了再度奋斗的勇气。如今，仿佛他们惟一的出路就是到处漂泊、四处流浪。

人们最易感染又是最可怕疾病就是没有明确的目标和没有找到自己的优势，正是因为这一点，他们的境况常常越来越差，甚至到了不可收拾的地步。他们苟安于平庸、无聊、枯燥、乏味的生活，得过且过的想法支配着他们的头脑。他们从来想不到要振奋精神，拿出勇气，奋力向前，结果沦落到自暴自弃的境地。之所以如此，都是因为他们缺乏远大的目标和正确的思想。随后，自暴自弃的态度竟然成为了他们的习惯。他们从此不再有计划、不再有目标、不再有希望，如果你想劝服他们，要他们重新做人，实在是一件万难的事。要对一个刚从学校跨入社

会、热血沸腾、雄心勃勃的青年人指出一条正确的道路，是一件比较容易的事，但要想改变一个屡次失败、意志消沉、精神颓废者的命运，似乎是难上加难。对这些人来说，仿佛所有的力量都已消失殆尽，所有的希望都已全部死亡，他们的身体看上去也如同行尸走肉一般，再也没有重新振作的精神和力量了。

其实，世界上不少失败者的一生都没有大的过错，但由于本身弱点太多，懦弱而无能，结果做事情容易半途而废，一遇挫折便不求上进。没有坚强的意志，没有持久的忍耐力，更没有敢做敢为的决断力，使他们陷于失败的境地。这些可怜的人啊！其实，如果他们能彻底反省，找到自己的优势，寻得一个切实的目标，立下决心，并能持之以恒，他们的前途仍是大有希望的。



>>> 做一份自己的优点检查表

下面是一个简单的优点表，请你在这个表格上列出5件帮助你成长的经验，并把它目前的你的优点联系在一起：

优点表

经验	优点
(1)	(1)
(2)	(2)
(3)	(3)
(4)	(4)
(5)	(5)

想一想你过去的经验，从中你培养了什么样的优点——幽默感？意志力？乐观的生活态度？

你不单要去想那些成功的经验，同样也应该去思考那些不愉快的经验。无论怎样坏的经验，你都可以发现它积极的一面。从贫穷中你可以学会赚钱的方法，从受苦中你可以培养出同情心，从寂寞中你学会忍耐……只要你用积极的态度来看待自己的生活，就会发现没有任何经验不值得回忆，其中都包含着它的价值。这时，你会发现自己具有的那些优良的特质——这些特质就是你和世界上每一个人都不一样的因素。

这些都是你具有的优点，而优点就是力量，它是你信心的来源和人生之路选择的根据。你除了拥有你的优点外，不可能再拥有别的东西，你的优点是你成功的要素和主力。假如你想成为一个作家，你一定得具备观察能力和写作能力，这些也就是你的优点。然而，要是你从来就没有观察能力和写作能力，却决定要做个作家，那将导致你终身的失败。要成功，你必须应用你自己的优点。

当你做完了上述优点表后，请你再在优点的下方加上一栏实例，记下你最近利用你的优点而获成功的一件事情。如你例出自己的优点是“有幽默感”，在实例一栏中，你也许就是记下这样的一个事实：“昨天，我说了一个笑话，大伙都被我所感染了。”写下实例的意义在于：对自己的优点能说得愈具体，这个优点对你就愈有意义。又如：

优点：

(1) 善于表达

(2) 灵活

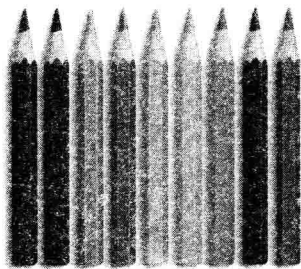
实例：

(1) 我的同事说我在讨论中雄才滔滔，是一个“铁嘴”。

(2) 昨天，我一直在谈判中，由于把握住机会，使协议顺利订下。

现在，就请你做一份属于自己的优点检查表吧。当你做完了这个表以后，在各条优点之下，再填上其他一些曾取得成功的人的名字，你一定发现，至少你的某一长处胜过许多取得过成就的人，你比你自己想象的要强得多，你会给自己带来信心，而信心将带来更多的优点。

事实证明：大多数人只利用了自己优点与潜力的百分之十，要是你再用上另外的百分之十，你的成就就会双倍于你现在的成就，你便能做两倍于现在的事。这，可是一个可观的数目！



不 拿 别 人 的 地 图 找 自 己 的 路



PART 4

魅力出击，打造你的形象优势

形象与命运休戚与共。拿老鼠来说，在中国其形象是贼眉鼠目，猥琐不堪，以致人人痛恨，人人喊打。而在美国，老鼠变成了漫画家手中的米老鼠形象，机智透顶、乖巧可爱，博得全世界人们的喜爱。可见，形象不同，命运相左。人们若追求成功，不可不在自身形象上下一番功夫。好形象人人喜爱，塑造自己的良好形象无疑也是一项竞争优势。一个人若能拥有好形象，好风度，那他在完成各种任务时就能使优势得到充分发挥，从而收到事半功倍的效果。否则，成功只会与你擦肩而过。

>>> 好形象是你的第一竞争力

人的仪态、表情和风度总是形象地反映着一个人的素质、受教育的层次以及能够被人信任的程度。一个人举止端庄文雅，落落大方，就能给人留下良好的印象。

培根有句名言：“相貌的美高于色泽的美，而优雅合适的动作美又高于相貌的美。这是美的精华。”仪表是展示自己才华和修养的重要外在形态。优雅的仪表，能够帮助一个人得到良好的社会声誉。拥有美好的个人形象，这也是你的先天优势。

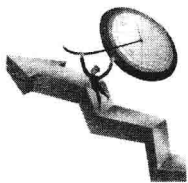
将自己良好印象跃升为卓越形象的人需具备五项要素：建立能做事、会做事、敢做事的能力形象；待人诚实可信，给人信赖、安全的感受；善于沟通，表达清楚，使人感觉亲切、温和；经由做事的干劲、对人的热忱而积极引人注意；与人相处过程中，能凸显爽直、愉悦的明朗个性。

人的第一印象是其身价高低的最初体现和标记。长相凶恶的人谁也不喜欢，没有自信的人总是让人觉得缩头缩脑。有些人容易博得别人的好感，就是由于长相给人留下了好印象，这正是长相的重要性。长得贼头贼脑的人让人觉得不可靠，而慈眉善目的人很容易赢得别人的信任。对于上班族来说，每天早上应站在镜子前看看自己的脸是柔和、精力充

沛的，还是一副宿醉未醒的样子。如果早上起来就一副没精打采的样子，那他必须先振作精神再出门。

旺盛的精力，饱满的热情，大方自然的精神，是优化个人形象和保持高贵身价的重要因素。与人交往，神采奕奕，精力充沛，显得富有自信力，便能激发对方的交往热情，活跃交往氛围。如果精神萎靡不振，无精打采，则显得敷衍冷漠，使对方感到兴味索然乃至不快。一个精神饱满、大方自然的人会给人留下自信、乐观、进取和对生活热情的印象；神情倦怠、涣散或者表现出紧张局促、手足无措，会给人留下缺乏社交经验、不成熟、不专注、看不起人的印象。

形象不是一项单纯的性格或特质，而是多方面的综合呈现。拥有形象魅力的人给自己的要求是：仪表端庄，口齿清晰；待人诚恳、热忱，给人有干劲、有能力的印象；有效地沟通与表达，尤其善用无声的肢体语言；具有丰富的学识与常识；应对得体，掌握情绪；诚信无伪，坦率正直；表里一致，言行如一；充实自我，与时俱进；接受挑战，勇于任事；畅通社交，广结善缘；善用口碑，肯定赞美；争取机会，表现自我；创造机会，扬名于外；善用媒体，谨言慎行；动态定位，自我更新。具备了这些性格或特质，一个人的形象便会跃升到一个较高的层面，其个人优势也会因此而抬升。



>>> 魅力能建立起你的竞争优势

我们应当明白：拥有魅力在无形中已建立了你的竞争优势，你给了很多人以深刻的印象，那么自然与他人建立合作的可能性也增加了。同时，你往往能做到更有效率地协调人际关系，影响力更大，更容易给对方留下难以磨灭的印象。有魅力的人往往在成功的道路上畅通无阻。所以培养你的魅力，使自己成为有魅力的人是你走向成功的重要一课。这就叫“魅力资本”。

你可能会为一个才华横溢的人所折服，你可能会为一个妙语连珠的人所折服，但你更可能对一个性情温和、充满宽容与友爱之心的人留下深刻的印象。所以，构成一个人魅力的最核心因素往往不仅仅是天赋与才华，更重要的是一个人的性格、一个人的个性。

人就是这样，都希望自己成为精力充沛、充满理想、信心十足的人，都想成为极富魅力的人。但很少有人真正地在这个方面进行努力，因为人们常常满足于现状，一遇到改善自我的这种新想法时，就会无意识地保护自我。几乎大部分人，都想学习有魅力的个性、都想成为有丰富思想的人，但他们又往往采用旧的习惯而不愿有所改变。这是因为已有的性格往往根深蒂固，积习难除。

很多人希望变得更有魅力，但他们往往不知道怎么做。一般来说，每个人的个性都是逐渐形成的。每个人的个性是由一个个细小的方面构成。你怎么说话；你怎么对待他人；你在饮食、睡眠方面有什么样的习

惯；你怎么对待不同的意见；你喜欢什么样的生活方式；你在商业行为中习惯扮演什么样的角色；你是否总是露出微笑等，这一切的综合就构成了你丰富的个性。既然你的个性是由很细小的方面决定，那么如果要改变的话，也要从每个具体的方面开始。如果从明天开始，你能使你自己的说话方式变得更温和，使你自己的饮食更有节制，使你自己对别人更有热情，并且持之以恒，那么你的旧个性就会逐渐地消磨掉，而更具魅力的新个性就会形成。

别人通过你的行动——你的说话方式、你的做事方式、你的脸部表情——才能给你一个评判，才能使他们心中形成一个印象。行动是造就你魅力的关键，还因为只有通过行动你才能改善自身。通过很多小的行动、通过人格的训练、通过对自我行为的反思与调整，你就可以创造新的自我，使你自己变得更富有魅力。

魅力是别人对你的看法，他们通过你的外在表现、你的行动与思想，对你产生了喜欢以至某种带有神秘色彩的感情，所以魅力本身是一种感情。而别人对你的感情是与你对他们的感情高度相关的。如果你的感情特征是积极的、友善的、温和的、宽容的，那么你往往魅力大增；反之你就会成为一个不受欢迎的人。所以感情也影响了人性格的很大部分。

那么什么样的人是有魅力的人呢？什么样的性格造就魅力呢？西方心理学界提出了一种说法，称为“令人愉悦的个性”。如果你拥有令人愉悦的个性，你往往会使自己的魅力大增。并非所有的性格都是令人愉悦的，有很多性格令大部分人感到不喜欢、讨厌，甚至是难以容忍。比如人们一般不喜欢消极的、极端化的性格特征，人们对报复性的、敌意的性格特征更是感到厌恶，但一般人们都喜欢富有热情的、积极向上的、友善的、亲切温和的、宽容大度的、富有感染力的性格。所以，如果你能够培养起为大部分人所喜欢的正面性格；那么你成功的可能性就大大增加了。

>>> 欣赏自己使你更有气质

优雅的气质是一种发自内心的美丽。我们都有权利觉得自己很美。这不仅是指外表的美，而且还包括整个内心散发出来的魅力与朝气。没有一种美比这种由生命散发出来的魅力更动人心弦；然而，自我挑剔的毛病，却往往扼杀这种魅力。觉得自己很美，并不会导致自恋狂，这和一般人的想法正好大相径庭，反倒是那些对自己的外表不满意的人，才会过分地把注意力集中在自己的身上。许多人很注意自己的外表，其原因并不在于他们觉得自己长得漂亮，而是因为不管怎么努力去改善外表，他们都觉得自己不够具有吸引力。如果你能真正地欣赏自己，你不会再自我陶醉或自我烦恼，而是以一种更自在、更客观的态度去面对自己。

学习如何去接受、欣赏自己的外表，并不是一件容易的事。一般人多多少少都会不怎么满意自己的外表。大多数人只要有一两项不满意，就会贬低自己的价值。很少人会这样告诉自己：“这就是我，我长得就是这样。”许多人反而花费无数的时间和金钱，设法让自己看起来和某些电视、电影上的明星一模一样。

为了让你不再对镜中的自己失望，你先要弄清楚自己在做什么。首先，你要认清自己的外表。对自己的外表的评价方法是：一丝不挂地站

在可以照到全身的镜子前面，前后左右地审视自己，然后把感觉和批评写下来，或用录音机录下来。许多人发现他们非常不满意自己的外表。

看看镜中的自己，注意你的胸膛是不是绷得紧紧的？呼吸是否急促？是不是显得很急躁、很不安？对镜中的自己不满意，表示对自己的期望很不实际。你两肩下垂，腹部突出，好像肩上扛着千斤重担似的。你眼睛失去光彩，脸部皱纹愈来愈深。一个不能接受自己、不断为难自己的人，是不可能面带笑容、热心积极的。习惯性地贬抑自己，不但使自己心境老迈，也使自己看起来苍老。

现在，想像有几个大气球把你的肩膀拉直了，你的背部也跟着挺直起来，腹部缩了进去，臀部往前倾斜。深呼吸，微笑。然后看着自己，这种抬头挺胸的模样是不是显得精神多了？然而却有很多人不敢挺直地站着，好像那样就不是他自己了。因此，要欣赏完整的自己，可能要先破除多年来固有的自我形象。你不满意自己的外表已经很久了，现在的你，必须从另一个新的角度来审视自己。

每照镜子，你就有一个最基本的选择：对自己满意或不满意。通常都是不满意的时候居多；这种根深蒂固的观念很难改变。然而，训练中心已经辅导过成千成百的人成功地克服了这种自我批评的恶性循环。训练中心教他们使用一种很有效的技巧。做法很简单。现在，请你不要再望镜兴叹，跟着一起来做这个“美的练习”吧！

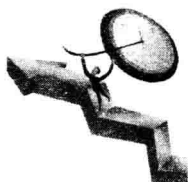
记住：觉得自己很漂亮的心理，可以让你不再把注意力集中在自己的容貌上，而开始把精力用到更重要的活动上。

做过这个练习的人表示，他们经由这个练习获得了重大的突破，不但变得能够接受他们的外表，而且也觉得比以前更迷人了。没有任何一种身体障碍可以阻止你觉得自己很美，除非你自己没有信心。

除了做这些练习之外，你还要牢牢记住：不要再抱怨自己的外表。抱怨只会令你更沮丧罢了。当然，要你在一夜之间改变这种想法，是不

太可能的事，毕竟你已经长久习惯如此。然而一旦你真正感觉到自己的确很美的时候，你就能感受到真正的自在是什么了。你再也不会轻易地就受到打击，这个自我形象的误解将无法再困扰你。

常常做“我很美”的练习，会让你发现别人也愈来愈美。因为愈不会对自己吹毛求疵的人，就愈能够接受别人。如果你对自己和别人都一样热心，别人自然想和你在一起。你对自己不满意，别人就更无从去发现你的美；同理，你愈能散发自己生命的活力，别人就愈能体会你的光彩夺目。



>>> 学会包装你自己

“佛要金装，人要衣装”，“人靠衣服马靠鞍”等等古语，说明了人们早就意识到了服装对于人的重要性。服装美是人的美的一个组成部分，它并不是指我们日常生活中的服装的美，而是指人在着装后所构成的形态美。我们在社会交往中，服饰美带给人的印象是强烈而且有决定意义的，我们所说的外在气质美，尤其是仅与人交往一会儿即能感到其气质美的，大部分原因在于他得体的服饰。

服饰美的一条基本原则是：要使衣物成为自己个性、风度、修养的一部分，一句话，要充分展示自己的个性和风格。当然，服饰的个性化并不排斥服饰的流行化——时髦。服饰美是人的美，但不是孤立的单个人的美，它具有社会性，因此，服饰的流行性是我们追求服饰美时必然要面对的事实。

对待服饰流行化的态度大约有三种：

赶时髦。即不问青红皂白，只要流行，一概接受，结果是美没有获得，钱却不敷出。这可以称为“时髦症”。

反时髦。即凡是流行的一概反对、拒绝。这当然也较难得到美。这种态度的一个变种就是“不知时髦”。这种反时髦反映出另一个极端，即反对进步，反映出内心的灰色和生活的空白，这只是对流行的一种消

极抵抗。

超时髦。即立足自身，以“我”为主，但并不一概拒绝时髦。“时髦”的服饰适合我则采纳，不适合则让它自己时髦去。这种根据自身条件选择时髦的做法反倒更容易领导一种服装新潮。

培养自己优雅的服饰气质，就需要这后一种以自我为主的“超时髦”心理，否则就会在追赶时髦中成为一个流俗者，时时也追不上时髦。穿出个性化的服饰，要求着装者遵循下面的规律：

（1）合己

就是要以自我为主，从自身的特点出发选择服饰。

要合身。服装如果与人的体态不合，再美的服装穿到人身上也只会愈显其丑。试想一下，瘦人穿了宽松衫，胖人绷着紧身裤，该是什么光景？

要合乎个人性情。每个人都有自己的个性，服饰就要顺其自然，合乎性情，为什么有的人穿上牛仔服看上去总觉得不舒服，而有些人穿上正经的西装则惹人发笑？很重要的原因就是服装与着装者的性格、气质不符合。当然有时候也可以利用服装来调节个人风格，追求变化，但是反差一定不能太大，否则会带来让人觉得滑稽可笑的可能。

要合乎身份。装扮的场所是社会戏剧的演出场所，是服饰的表演场所。当然，每个人扮演的社会角色不止一个，因此，随着身份的转换，服饰也应相应地转换，医生工作时当然要穿白大衣，但若下班回家这样，那就很奇怪了。

（2）合时

即穿衣服一定要考虑时间条件，可从三个方面提起注意：

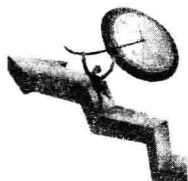
要合乎季节。服装要随季节的转换而转换，而不能春行夏令。如果冬天来了还是短裤T恤，则不但不会有美感，而且还会显得寒酸起来。同样，初夏时节若还套着毛衣，别人一定以为你出了什么毛病。所以，

穿衣有较强的季节性，随令而行，才有美可言。从颜色上讲，春宜暖色，夏宜冷色，秋宜浅色，冬宜深色。

要入时。就是要跟上时代步伐。如果有人现在穿着长袍马褂上街，那不是吓跑一群人就是引来一群好奇的人。服饰美是有时间性的，这也就是流行。再“时髦”的服饰一不流行，就只能束之高阁。不过，要注意流行往往会不时地重复，这时候翻出老古董稍加改造，甚至原封不动，也会令你大大“时髦”一番。

要合乎环境。衣服的款式种类多种多样，用于人们在不同的场合穿戴。正常情况下，人们可以从你的衣装上判断出你正处于什么环境下。而颠三倒四、不顾环境的穿衣法，不仅不能显出你的个性与气质，反倒会惹来一些笑话。

还有人把穿衣的要求简化为TPO原则，即在一定的时间（TIME）、一定的地点（PLACE）、一定的场合（OCCASSTON）穿合适的衣服。这样的原则值得我们遵循，只有在此基础上，我们才有可能根据自己的体态、个性穿出具有鲜明个性特征的衣服来。



>>> 构筑言谈的音乐美

许多政治家、演员或商人的成功在一定程度上要归功于他们充满魅力的声音。每个人都会有不同的声音，这声音应该说是天生的，但有时可以成为一个人形象的标志。比如，李阳为《西游记》中的孙悟空配音，听到他的声音，大家就想到了孙悟空。

你的声音会给人留下什么印象？有关的调查表明，在给人留下的印象中，你的声音占38%的作用，55%依靠你的外在条件，仅仅7%取决于你的说话内容。声音能起到这么大的作用，肯定出乎你的意料。

优雅动听的声音能增强你的说服力，还能使你在发言时吸引听众的注意力。而糟糕的，令人心烦、易激人怒的声音甚至会破坏前面我们说得那么多的，你费尽心思构建起来的形象。

你了解自己的声音吗？你的声音动听吗？应该对你自己的声音作一下评估：

当你发言时，如果存在下面罗列的任何一种情形，那你就努力改变自己的声音了：

当你在讲话时，你对使用比平时更高的语调感到不自然；

你已成年，但你的声音仍像小孩子一样，以至于客人有时对你不予理睬，而转向你的爸爸；

人们要求你降低讲话的声音，即使你已尽力，但人们仍然觉得很刺耳；

你在讲话时使用的“话把儿”太多，如“嗯”“对”“是吧！”等；
你有很重的方言，以至于人们常常对你说：“对不起，请再说一遍”；

在你陈述一个事实时，每讲完一句话，你的语调都很高，人们以为你好像在问问题一样；

你的声音听起来没有权威；

你并不喜欢自己的声音。

以上这些是你评估自己声音是否动听的一些标准（当然还可能有另一些标准，这里没能一一指出），如果你发现自己的声音符合其中的一条或几条，你就应该尽快采取措施，改善自己的声音，以免影响沟通或者破坏你自己的形象。

即使你的声音有如上一些情况，也不必怨天尤人，你完全可以通过努力去改善它。其实你的声音并非完全取决于天生，它受生活中很多因素的影响，如你住在哪儿、你的成长经历、你的父母来自什么地方、你就读过的学校、你周围的伙伴等；作为一个成年人，还有其他影响因素——你的旅行经历、同事们的情况、你伴侣的声音等等。所以，不必为自己的声音不好而担忧，只要你做出一些努力，你总可以改变它。你不妨试试下面的方法：

问一问你的朋友、家人或同事，喜不喜欢你的声音？喜欢什么方面又讨厌什么方面？如果他们看起来有些茫然，不知道如何回答，那么你就告诉他们你理想的声音目标：清晰、圆润，听起来具有权威性、吸引人、充满活力、威严、悦耳、令人放心、自信、友善、自然、具有职业特点等等；并问他们，在他们看来，你已具备了哪些特点？

大声朗读，尽量提高你的声调，控制朗读速度，你不一定需要听

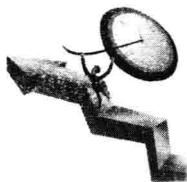
众，但好友的建议会对你有很大帮助；

如果可能的话，读给几个人听，要保证他们是最关心提高你声音质量的人。如果你能使他们注意力集中，那就说明你已取得了一些成功；如果他们左顾右盼，不愿听你讲话，那你还要努力。问一向他们是否喜欢听你说话，并请他们说出喜欢或不喜欢的原因；

给自己录音，你可以假设自己被电台邀请作了一个三分钟的即兴演讲，或者描述上班途中的情形，或者简要介绍你最近新看的一部电视剧或电影，或者描述一家你比较喜欢的饭店，也可以分析一下自己的某种行为。总之，录音的时候要自然，真实，忘记录音机的存在。然后倒回来听一听，自己作一下评判：问题出在哪里？为什么会出这样的问题？这样你才能对自己的声音状况有一个全面的了解，并能有针对性地加以改造。

记住不要抹掉磁带，将它保留下来，看你有多大进步。

以上这些训练和实践都是改善你的声音所要采取的措施。但是如果经历这一系列的训练后你仍然感到自己的声音有损于自己的形象，你就需要请教语言病理学家或者声训员，他们能指出你的问题，提供适合你的改进声音的办法。凯瑟琳·赫本那动人的声音不就是在声训班上获得的吗？毫无疑问，要改善你自己的声音，付出一定的努力是必不可少的。千万不要轻易放弃自己的努力。一定要记住：你的声音形象在你留给别人的印象中起到了38%的巨大作用。



》》》 良好的姿态为形象加分

一个人的一举一动，一言一行都是表现给人看的，因此姿态、举止的表现方式首先应考虑他人，即是否有礼貌、是否对他人尊重。如有的人衣冠楚楚却出言不逊，听别人讲话却漫不经心，或随意打断对方的谈话等等，这些行为都是不够尊重他人、缺少文化教养的表现。

一个人的姿态举止不单纯是在某种场合硬装出来的，而是在日常生活中训练的结果。俗话说“坐有坐相，站有站相”，有的人在公共场所翘着二郎腿、东倒西歪的就很不雅观。日常生活中有许多“细枝末节”也应注意，如有人冲着别人咳嗽、打喷嚏，与人谈话时挖鼻孔、抠耳朵，不分对方年纪大小，见面就拍肩膀等等，都属于应克服之列。

一个人的姿态举止应当大方、得体、自然，过分了就显得做作、虚假。要率直而不鲁莽，活泼而不轻佻，在工作时紧张而不失措，休息时轻松而不懒散，交谈时谦虚而不迂腐，和外宾接触时有礼而不自卑等等。这都属于日常生活修养的范围，要予以注意。

不同的姿势有其不同的作用，不同的表现反映着人的不同心态，同时也会给他人以不同的印象。下面这些姿态是你应该注意的：

（1）站姿

站姿是人的静态造型动作，是其他人体动态造型的基础和起点。优

美的站姿能显示个人的自信，并给他人留下美好而隽永的印象。

正确健康的站姿，从身体的侧面观察，人的脊椎骨是呈自然垂直的状态，身体重心应置于双足的后部；双膝并拢，收腹收臀，直腰挺胸；双肩稍向后放平；梗颈、收颏、抬头；双臂自然下垂置于身体两侧，或双手体前相搭放置小腹位。

男人站立时，双脚可分开与肩同宽，双手亦可在后腰处交叉搭放，以体现男性的阳刚之气。其他部位要求不变。

女子站立最优美的姿态为身体微侧，呈自然的 45° ，斜对前方，面部朝向正前方。脚呈丁字步，即右（左）脚位于左（右）脚的中后部，人体重心落于双脚间。其余与上同。这样的站姿可使女性看上去体态修长、苗条，同时也能显出女子的阴柔之美。

无论男女，站立时要防止身体东倒西歪，重心不稳，更不得倚墙靠壁，一副无精打采的样子。另外，双手不可叉在腰间或环抱在胸前，貌似盛气凌人，令人难以接受。

（2）坐姿

与站立一样，端稳、优雅的坐姿也能表现出一个人的静态美感。

正确坐姿的基本要领应为：上体直挺，勿弯腰驼背，也不可前贴桌边后靠椅背，上体与桌、椅均应保持一拳左右的距离；双膝并拢，不可两腿分开；双脚自然垂地，不可交叉相叠伸向前，或双腿一前一后，甚至呈内八字状。双手应掌心向下相叠或两手相握，放于身体的一边或膝盖之上；头、颏、颈保持站立时的样子不变。坐着谈话时，上体与两腿应同时转向对方，双目正视说话者。

总的说来，男女的坐姿大体相同，只是在细部上存在一些差别。

如女子就座时，双腿并拢，以斜放一侧为宜，双脚可稍有前后之差，即若两腿斜向左方，则右脚放在左脚之后；若两腿斜向右方，则左脚放置右脚之后。这样人正面看来双脚交成一点，可延长腿的长度，也

显得颇为娴雅。男子就座时，双脚可平踏于地，双膝亦可略微分开，双手可分置左右膝盖之上。另外，男女还可双腿交叉相叠而坐。但搭在上面的腿和脚不可向上翘“二郎腿”。最后，无论男女，就座时下意识地随意抖腿在任何时间都是不雅的。

（3）步态

如果站姿和坐姿被称作是人体的静态造型的话，那么，步态则是人体的动态造型。步态，即行走的姿势，它产生的是运动之美。走路，我们每个人都会，但如果走出风度、走出优雅、走出美来，则要靠平时的练习与注意。

古人说：“行如风”，要求人们走起路来像风一样轻盈，就是应做到：两眼平视前方；抬头含颏梗脖；上体正直，收腹、挺胸、直腰；身体重心落于足的中央，不可偏斜。迈步前进时，重心应从足中移到足的前部；腰部以上至肩部应尽量减少动作，保持平稳；双臂靠近身体随步伐前后自然摆动；手指自然弯曲朝向身体。行走路线尽可能保持平直，步幅适中，两步的间距以自己一只脚的长度为宜。

（4）其他动作姿态

①低处拾物。当你拾拣地上的东西或取放低处物品时，最好走近物品，上体正直，单腿下蹲。这样既可轻松自如地达到目的，又能展示你优美的体态。那种直腿下腰翘臀或双腿下蹲的取拣物姿势都是不可取的。

②上下楼梯。上楼或下楼时，上体均应保持直挺，且靠右行，勿低头看梯，双腿应平视正前方。落脚要轻，重心一般位于前脚的前部，以求平稳。

③搭乘轿车。欲进车内时，一定要先侧身坐于车座上，而后将双腿、脚同时挪入车门，再将身体调整好，安坐待行。下车时，亦应将双腿先行移出，再侧身出来。错误且不雅的姿势莫过于先低头钻进车内，弯腰翘臀，然后双脚轮流跨入，如同爬行；下车时也是先探头后钻身出车。

》》》 妙用手势为形象加分

手势的巧妙运用会有助于你塑造良好的自我形象，优雅的气质，并适当地表现出你的风格、你的情绪与其他一些内心特征。而不良的扰人的手势，则会严重影响你的个人形象，会让你的沟通信息受到干扰。下面就是五种扰人的手势，应当尽量避免：

伸出指头的动作可能会引起别人的敌意，因为它有批评别人的含义。当你想用手势来瞄准某件事的时候，切记让自己的手全部伸出来，用打开的手掌心作为你的手势。

合在一起的双手，不论是堂而皇之地扣在背后，或是像片树叶一样放在前面，恰恰挡住你的私处，这两种举动都会阻碍你沟通的能力。

在胸前交叉你的双臂是一种表示警告的信号。应谨慎使用这个手势，它也代表了排外的态度。

自我抚触的手势：双手不断摸你自己的下巴、鼻子、手臂或者你衣服的某一个部位，如玩弄衣角、纽扣或不停地动你的领口等，这些动作表示你很紧张。

说错话的时候，用手捂着嘴。

以上这些扰人的手势（当然还会有别的一些），都会严重地阻碍你与人的沟通，必须摒弃掉，同时，学会运用一些优良的手势。因为手在你作表达或者作沟通时并不是无所用的，相反，优良的手势可以很好地帮助你的表达。

良好的手势应当遵循以下几个原则：

只有在你强调个人风格的时候，手势才有价值。为了要它们为你效力，你必须打心底里感受到手势的力量。急速飞速、无关紧要的手势根本帮不了你什么忙，只是表明你的紧张与压力而已。真正的手势是会说话的，它们可以帮助你加强沟通的内容。

为了足以信服他人，手势必须配合你的脸部表情，你的身体姿势，以及你用力的程度。这是一种“相合性”原则。

快速的手势往往模糊了观众视觉的焦点，你愈接近别人，你的手势就应该愈慢。

手势必须和演说者的风格互相配合，绝对不能作一些和你的风格特色完全不相同的手势。那样要么表明是夸张，要么是做作。美国前总统吉米·卡特有一次在对全国人民的演讲中使用了一种完全不符合他个人风格的手势：又砍又敲的猛烈手势，给公众留下了不太好的印象，这是卡特的失败，也是他的媒体训练师的失败。卡特是个说话缓和的人，所代表的是整个政府的行政体系，然而他却使用了完全不符合他个人风格的手势动作。“为了手势而手势”是卡特的错误。公众心中留下的一些评价是：“我不相信他！”等等。因为有力的敲击手势必须配合发自内心的内心想法，不能只是为了效果才加上它。手势若是不能配合你的个性或者你说话的内容，反倒会弄拧你所传达的信息。

有力的手势，不是指劲道十足，而是指其谨慎、平顺、与自己的内在和谐，从而能有力地传达自己的信息。当你做一个成功的手势时，你的整个肢体都在进行、配合这样持续、完整的动作。自信完满的手势语，表示你對自己以及身处的状况都觉得泰然自若。肯定的手势可以扩大你的自信，却不是为你说的内容添油加醋。它们是无法预先计谋的，也不会和你的言辞与个性相抵触，它们必须用感觉来产生，同时为了要好好发挥它们，它们必须真正发自于你的内心。

>>> 掌握自我介绍的礼节

人们在交往过程中，自我介绍是常有的事。成功的自我介绍会给对方留下主动、热情、大方的印象，为今后进一步交往创造一个好的开端。

自我介绍时，可以介绍自己的姓名、身份、单位。一定要把姓报清楚，因为在中国一般只知道姓就可以称呼。如果对方表现出结识的热情和兴趣，可视情况，还可介绍一下对方关心的问题，比如自己的原籍、毕业学校以及学习专业、工作经历和兴趣爱好等等。切忌信口开河，以我为主，过分表现自己。

简单地介绍可以这样说：“我叫苏献刚，请多关照。”为了给对方留下深刻的印象，恰如其分地自我介绍之后，不妨告诉别人自己的名字怎么写。比如：“苏献刚，苏州的苏，奉献的献，刚强的刚，请多指教。”这样可以使对方加深对你名字的理解，帮助对方很快记住你的名字，如名字里有冷僻字尤其如此。还可以用幽默、谐音来解释自己的名字，因为中国人的名字一般都有寓意，这样介绍出来更显生动、有趣。如“马千里，千里之马”等。在作自我介绍时应简明扼要，不应占时间太长。

不论在什么场合，作自我介绍时，都应该注意以下两个方面的问题：

第一，举止应庄重、大方，必须充满自信，只有自信的人才能使人另眼相看，才能有魅力并使人产生信赖和好感。介绍时可将右手放在自己的左胸上，不要慌慌张张，毛手毛脚，不要用手指指着自己。

第二，表情应亲切、自然，眼睛应看着对方或大家；要善于用眼神、微笑和自然亲切的面部表情来表达友谊之情。不要显得不知所措、面红耳赤，更不能一副随随便便、满不在乎的样子。

成功的自我介绍不仅依靠声调、态度、举止的魅力，而且还要顾及适当的时间和地点以及当时的气氛。

在做自我介绍时还应杜绝以下错误：

第一，急于表现自己，在不适当的时候打断别人谈话，把自己硬插进去。

第二，夸大表现自己，在自我介绍中长篇大论，洋洋洒洒。

第三，不敢表现自己，在自我介绍中躲躲闪闪，唯唯诺诺，似乎怕别人摸了自己的底而小看自己。

第四，不能表现自己，在自我介绍中吞吞吐吐，模棱两可，不能给别人一种清晰的概念和印象，甚至别人连名字都听不清楚。

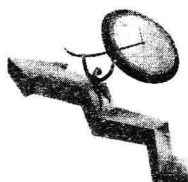
除了自我介绍时，我们还会遇到为他人介绍的场合。为他人作介绍时，介绍人在介绍之前必须要了解被介绍双方各自的身份、地位等，介绍时要按照受尊敬的一方有了解对方的优先权的原则。介绍时，先称呼身份高者、年长者、主人、女士和先到场者，再将对方介绍出来，然后再介绍先称呼的一方。

如果对方在忙于与别人说话，切不可随意中断别人的谈话，这时可点头致意后在一旁等待。因为只有在合适的情形之下，你的朋友才会被对方所重视。

介绍朋友，一定是在3个人以上的场合，如果此时需介绍几个人与对方相识，应一视同仁，不可偏重任何一方，但得体合宜的重点介绍也

是可以的。为他人作介绍时，手势动作应文雅。无论介绍哪一方，都应手心朝上，手背朝下，四指并拢，拇指张开，指向被介绍的一方，并向另一方点头微笑。必要时，可以说明被介绍的一方与自己的关系，以便新结识的朋友之间相互了解和信任。

作为被介绍的双方，都应当表现出结识对方的热情。双方都要正面对着对方，介绍时除了女士和长者外，一般都应该站起来，但是若在会谈进行中，或在宴会等场合，就不必起身，只略微欠身致意就可以了



>>> 小动作会破坏自己的形象

每天都存在于不同的场合，作为社交一分子，我们要做的就是让自己动作与场合和身份相称。但是，偶尔一疏忽就会露出马脚，破坏自己的形象，这个时候你不妨检查一下自己有什么不妥当。

我们来看看你的动作，你是否在当众打呵欠？在大庭广众中，你能忍住不打呵欠吗？打呵欠在社交场合中给人的印象是，表现出你不耐烦了，而不是你疲倦。

有些手痒的人，只要他看见什么可以用，就会随手取一支来掏耳朵，尤其是在餐室，大家正在饮茶、吃东西的当儿，掏耳朵的小动作，往往令旁观者感到恶心，这个小动作实在不雅，而且失礼。

宴会席上，谁也免不了会有剔牙的小动作，既然这小动作不能避免，就得注意剔牙的时候不要露出牙齿，也不要把碎屑乱吐一番，否则是失礼的表现。假如你需要剔牙，最好用左手掩住嘴，头略向侧偏，吐出碎屑时用手巾接住。

有些头皮屑多的人，在社交的场合也忍耐不住皮屑刺激的搔痒。而挠起头皮来。挠头皮必然使头皮屑随风纷飞，这不仅难看，而且令旁人大大感不快。

有时候，由于自己不拘小节的习性，破坏了自己的形象，因此必须

注意：

手——最易出毛病的地方是手。把手掩住鼻子；不停地抚弄头发；使手关节发出声音；玩弄接过手的名片。无论如何，两只手总是忙个不停，很不安稳的样子。本来想使对方称心如意的，谁知道却因为这样而惹人厌烦。

脚——神经质地不住摇动，往前伸起脚，紧张时提起后脚跟等等动作，不仅制造紧张气氛，而且也相当不礼貌。如果在讨论重要提案时伸起脚，准会被人责骂。

如果参加会议时更不要当众双腿抖动。这种小动作多发生在坐着的时候，站立时较为少见。这种小动作，虽然无伤大雅，但由于双腿颤动不停，令对方视线觉得不舒服，而且也给人有情绪不安定的感觉，这是失礼的。同样，让跷起的腿儿钟摆似的耍秋千也是相当难看的姿态。

背——老年人驼背是正常的事，如果二三十岁的年轻人都驼背的话，可就不太好了。我们主张挺直腰杆和人交谈。

眼睛——目光惊慌，在该正视时，却把眼光移开，这些人都是缺乏自信心，亦或隐藏着不可告人的秘密，这种人容易使人起反感。然而若直盯着对方的话，又难免会给人压迫感，使别人不满。因此只要能安详地注视对方眼睛的部位就可以了。

表情——毫无表情，或者死板的、不悦的、冷漠的、生气的表情，会给对方留下坏印象。应该赶快改正，不让自己脸上有这种表情。为使说话生动，吸引对方，最好能有生动活泼的表情。

动作——手足无措、动作慌张，表示缺乏自信心。动作迟钝、不知所措，会使人觉得没劲儿，而且让人觉得他可遇不可及。昂首阔步、动作敏捷、有生气的交谈等会使气氛变得开朗。所以，千万别忘了，人是依态度而被评价、依态度而改变气氛的。

》》》 注重外在，更要注重内修

中国传统的修养观还认为：“修身首先要正心。”修身的意思绝不仅限于外表的修饰，更重要的是内心的修养，即所谓的“欲修其身者，先正其心”。

要想建立形象优势，更应该深刻认识进行道德修养的必要，良好的道德品质不可能与生俱来，只有通过长期的修养才能形成。我们应该按照时代的要求，培养形成高尚的道德品质，如克己奉公、忠诚老实、谦虚恭谨、坚定勇敢、开拓进取、艰苦朴素、助人为乐、正直善良、文明礼貌、遵守法纪等等。

修养是实现道德规范的关键环节，必然具有历史的内容与多层次的结构。在奴隶社会，强调修养，是为了维护奴隶主的权威，形成奴隶对奴隶主的屈从和人身依附以及对奴隶主的绝对忠诚。在封建社会，除了维护封建宗法等级外，还有围绕忠、孝、仁、义、礼、智、信等一系列道德规范的信条，但其中亦包含了不少合理的因素。

向称“礼义之邦”的中华民族，历来就讲究道德修养，讲究高尚的情感和坚贞的节操。

在光辉灿烂的中国历史上，有多少高风亮节的英雄豪杰！“精忠报国”，体现了岳飞的高尚情操；“人生自古谁无死，留取丹心照汗

青”，体现了文天祥的浩然正气；“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”等格言佳句，更是为历代人民所反复传诵。

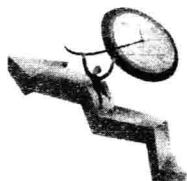
政治家注重学习修养，文学家也注重学习修养，搞自然科学的人同样注重学习修养。

当今世界科学技术的发展日新月异，突飞猛进，若不加强学习修养，就会使人闭目塞听，夜郎自大，懒于思索，忘乎所以。不愿意钻研和深入学习，满足于微不足道的“知识”，都是智力贫乏的原因。这种贫乏通常用两个字来概括，那就是“愚蠢”。要医治“愚蠢”，变骄傲成谦虚，化自卑为进取，自觉主动地向知识的金字塔挺进，在智慧的海洋上泛舟，塑造完美的人格，别无妙药秘方，只有加强学习修养。

修养，并不是把每个人都塑造成同一个样式。人的才能和性格各有不同，每个人都可以根据自己的禀赋和长处，向好的一面尽量去培养和发展。所以，无论在什么情况下，我们都不要自暴自弃，应该好好地珍惜自己，好好地修养自己的身心。

一位心理学家曾经进行过一项连续30年的实验，他挑选了1000名智力超常儿童进行跟踪实验。这些智力相近的优秀儿童，后来成就却相差很大，有的做出了举世瞩目的成就，有的则平庸无奇。

心理学家仔细研究了20%最有成就的对象和20%最无成就的对象，发现他们之间最大和最显著的差别，不在于智力，而在于意志、信念、进取心等非智力因素。智慧与修养是一对孪生子。人的修养程度，决定自身的潜在智慧与优势能否充分发挥，从而决定人在事业上的成败。





PART 5

关系致胜，打造你的人际优势

每一个稍有生活常识的人，甚至一个学龄儿童，也会知道这样的道理：当你在周围的人那里有一个好印象，那会给你自己的生活带来许多方便和益处。我们也经常可看到，拥有人际广，人缘好的人，事业上似乎总是一帆风顺，赚起钱来，机会总是一个接着一个，似乎不费吹灰之力。其实，这不奇怪，有好人际关系，那些有利于你的信息与机会，会源源而来；如果你人际不佳，还得罪过很多人，你只会感到处处不便，甚至会处处碰壁。获得好的人际，不是想想和说说而已，你该为自己的人际关系做出切实可行的计划与行动了。

》》》 好人缘是走向成功的必备优势

现实生活中,谁都想有一个好人缘,有一个好人缘,到哪儿都受欢迎;有一个好人缘,办事都会省去许多麻烦;有一个好人缘,生活就充满了七彩阳光……

人缘,人缘,说到底是个人与众人的关系。人活在这个世界上,免不了要跟各种各样的人打交道,无论身处偏僻的山村,还是安身于繁华的都市,无论是在工厂、企业、公司,还是学校、医院、商店,都是活生生的人来人往的世界,这个世界是多姿多彩的,又是千奇百怪、千差万别的。处在这个纷繁复杂的世界中的人也是各种各样的,他们性格不一,志趣相异,他们或者由于工作需要,或者为了某种目的,发生着或大或小、或亲或疏的关系,由此形成了大小、各式各样的群体、组织、团体等。当你孤身一人闯入这个社会,首先需要获得的便是一个良好的公共关系,别忘了,好人缘是走向成功的保证。

多一份人缘,少一份烦恼。生活是个大舞台,你我他都扮演着不同的角色,又不停地变换着角色,各个角色之间时刻进行着各式各样的人际交往。一个好的好人缘就是一张广大而伸缩自如的关系网,用这张网你可以活得轻松自在,潇洒自如,也利于优势的发挥,从而塑造一个完美的人生。

莫洛是美国摩根银行股东兼总经理，当时的年薪高达100万美元，忽然有一天，他放弃了这个人人钦羡的职务，而改任墨西哥大使，并因此震惊了全美国。

这位莫洛先生，最初不过是一个法院的书记，后来缘何有如此惊人的成就呢？

莫洛一生中最大的转折点，就是他被摩根银行的董事们相中，一跃而成为全国商业巨子，登上摩根银行总经理的宝座，据说摩根银行的董事们选择莫洛担当此重任，不仅因为他在企业界享有盛名，而实在是因为他具有极佳的人缘。

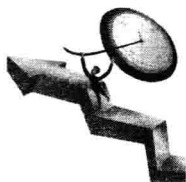
“人缘”，这真是一个奇妙的名词啊！

凡特立伯任纽约市银行总裁时，他在雇用任何一位高级职员时，第一步要探听的便是这人是否有人称道的人缘。

吉福特本是一个小小的店员，后来任美国电话电报公司的总经理，他常常对人说，他认为人缘是成功的主要因素，人缘在一切事业里均极其重要。

有些人生来具有过人的缘，他们无论对人对己，都非常自然并不费力地便能获得他人的注意和真爱。而我们大部分人，就要为建立一个好人缘而付出努力。

不要忘了，拥有好人缘也是一项你的优势。



》》》 良好的人际关系给你丰厚的回报

不论对上对下，对内对外，良好的人际关系就是一笔巨大的投资，必然会在你需要的时候给你丰厚的回报。

登山名家艾德蒙·海拉利和他的向导登上艾佛勒斯峰，为登山史留下一笔伟大的纪录。但是在他们下山的途中，却发生了一件鲜为人知的插曲。原来海拉利差一点失足滑下山崖，是他的向导及时把斧头插进冰壁中，拉紧绳子，两人才逃过一劫。

事后，这名土著向导拒绝接受任何表扬。他并不认为救人之举是什么异乎寻常的事，而只是把它当作他的职责的一部分。他说：“登山客总是会互相帮忙的。”

登山是如此，社会生活又何不是如此。在关键的时刻，良好的人际关系能使人生获得重大转机。

在当今，竞争的压力越来越大，每个人都需要友谊的滋润。正因为如此，所以我们要学会交朋友，但是，仅仅学会交朋友还是不够的。要让自己的美丽生活锦上添花，就必须要使友谊之树万古长青，也就是学会交友之余还要学会保持并不断扩展自己的人际网络。

现代心理学和社会学的研究已证实，人际关系具有四大功能：

（1）产生合力

平时，我们常说的“人多力量大”，“团结就是力量”，就是这个

道理。在现代社会，分工细化，竞争残酷，单凭一个人的力量是根本无法取得事业上的巨大成就的。只有借助众人之力，才有可能创造辉煌的人生。而要获得众人的帮助，上下一心，攻克目标，那就必须学会处理好人际关系。

（2）形成互补

一个人，即使是天才，也不可能样样精通。所以，他要完成自己的事业，就必须善于利用别人的智力、能力和才干。然而，用人并不仅仅是一种雇佣与被雇佣的关系，而最大限度地调动下属的工作积极性，就必须掌握一定的人际技巧。

在一个人开拓自己的事业时，总要遇到自己力所不能及的困难，这时，良好的人际关系则会助你一臂之力，为你扫清障碍。

（3）联络感情

人是一种感情动物，必须时刻进行感情上的交流，他需要获得友谊。在迈向成功的道路上，要想坚持到底，仅仅依靠信念的支撑是不够的，还必须要有友谊的滋润。良好的人际关系会使你获得一种强大的力量和热情，在成功时得到分享和提醒，遇到挫折时得到倾诉和鼓励，这必将有助于你心理的平衡，从而有勇气迈向新的征程。

（4）交流信息

在现代社会，可以说，掌握了信息就等于是把握住了成功。一条及时的信息可以使人功成名就，腰缠万贯，而信息闭塞也可能会使人贻误战机，遗憾终生。

广交朋友，善处关系，这样，你就能及时地收集到来自四面八方的信息。而属于你个人的成功，就蕴含在这些信息之中。

在许多人的心目中，商场就是战场，充满着尔虞我诈、你死我活的斗争，根本没有什么人情好讲。其实不然，要想在商场上不被淘汰，你就必须懂得广交朋友，善于用“情”，它会给你带来意想不到的收获。

>>> 私欲太重是人际关系的腐蚀剂

私欲是一生最大的绳索，许多有智慧、有才能、有很大优势的人，他们之所以人生暗淡、很难成功，其中重要的一点就是私欲太重。

禁止自私是一种办不到的理想：我们总是在做我们内心想做的事情。从这个角度说，每个人都是自私的，但自私并不都那么可怕，可怕的是私欲太盛，利令智昏，时时处处以自己为中心，以损公肥私和损人利己为乐事，一切围着自己想问题，一切围着自己办事情，在满足其一己之私的过程中，不惜损害公益事业，不惜妨害他人利益。这样的人谁不怕？怕的时间长了，也就如同瘟疫一样，人们避之惟恐不及；怕的人多了，也就如过街老鼠一样，人人见之喊打。这样的人即便是比别人多捞取了一些利益，也不会获得真正意义上的幸福。如果说，他们也侈谈什么成功，充其量不过是鸡鸣狗盗的成功，没有任何值得骄傲和自豪的。

“点燃别人的房子，煮熟自己的鸡蛋。”英国的这句俗语，形象地揭示了那些妨害他人利益的自私行为。

自私自利者不管是借偷盗、贪污、索贿或挪用等手段把公共或别人的财产变成自己的财产，还是以权势捞取地位和荣誉，在别人看来，无疑都是不光彩的。尽管他们有时利用通过卑劣手段捞取的财、权来给某

些人送人情，买人心，使这些人不得不感谢和感激他们，但更多的人却瞧不起他们。尽管他们中还有些人用那些不义之财做本钱，开公司，搞生意，挣了大钱，成就了事业，有的还笑眯眯地有一些慈善之举，但他们仍然是昧心的一族，别看法律未审判他们，但受害的普通群众却在感情上给他们判了刑、定了罪。

自私者损人肥己式的小聪明，是一种卑鄙的聪明：是那种打洞钻空了房屋，而在房屋倒塌前迅速迁居的“老鼠式的聪明”；是那种欺骗熊为它挖洞，洞一挖成便把熊赶走的“狐狸式的聪明”；是那种在即将吞食猎物时，却假装慈悲流泪的“鳄鱼式的聪明”。

诚然，在无限的时间和空间里，每个人都处在一个独一无二的点上，而每一个人又都是一个完整的世界。关心自己，发展自己，实现自我，是每个人的追求，这没有什么不合理，没有什么值得非议的。

但是，发展自己，实现自我决不能建立在损人的基础之上。没有私欲是不正常的，有私欲而无度则更是不正常的。不损人利己，不损公肥私，这是最基本最道德的私欲标准。

正常地关心自己，发展自己，实现自己，人人都自珍自爱自重。为此，社会才能充满勃勃生机，充满欢歌笑语。

因此说，关心自己、发展自己和实现自我，不是以损害他人为前提，其最终目的和实际的人生效果应该是为人，为大众的，他们所追求的是人人为我，我为人人这样一种良好的人际关系模式。

现代社会奉行人人相爱，大家互助，而不是人人搞鬼、互相损害。惟有这样，才能人人受益。

人人搞鬼、互相损害的社会是一个不可思议的混乱的社会。这样的社会不可能长久存在。

一个社会混乱不堪，哪里有个人的安宁、幸福呢？更不用说优势的发挥了。

》》》 判断自身构建人脉的能力

在构建自己的人脉之前，我们建议，你最好对自己经营人脉的能力有一个初步地认识。怎么认识呢？下面我们提供一些心理测试，它们将有助于检查你在这方面的能力。

（1）你擅长人际交往吗？

请结合你自己的情况考虑下面的问题，回答“是”或“否”。

- ①你喜欢参加社交活动吗？
- ②你喜欢结交各行各业的朋友吗？
- ③你常常主动向陌生人做自我介绍吗？
- ④你喜欢发现他们的兴趣吗？
- ⑤你在回答有关自己的背景与兴趣的问题时感到为难吗？
- ⑥你喜欢做大型公共活动的组织者吗？
- ⑦你愿意做会议主持人吗？
- ⑧你与有地方口音的人交流有困难吗？
- ⑨你喜欢在正式场合穿庄重的服装吗？
- ⑩你喜欢在宴会上致祝酒辞吗？

你喜欢与不相识的人聊天吗？

你在父母的朋友面前交谈自如吗？

你在院系集体活动中介意扮演逗人笑的丑角吗？

你喜欢成为院系联欢会上的核心人物吗？

你曾否为自己的演讲水平不佳而苦恼？

你与语言不通的外国人在一起时感到乏味吗？

你与人谈话时喜欢掌握话题的主动权吗？

你与地位低于自己的人谈话时是否轻松自然？

你希望他们对你毕恭毕敬吗？

你在酒水供应充足的宴会上是否借机开怀畅饮？

你曾否因饮酒过度而失态？

你喜欢倡议共同举杯吗？

评分与解释——

本测验的答案并无正误之分。只是一般情况下，擅长于社交的人会倾向于以下答案。

①是②是③是④是⑤否⑥是⑦是⑧否⑨是⑩是是是否是否否是是否否是

检查你在每一题上的答案，若与上述相应答案符合得1分，否则得0分。计算你的得分。

17分—22分：你在各种各样的社交场合都表现得大方得体，从不拒绝广交朋友的机会。你待人真诚友善，不狂妄虚伪，是社交活动中倍受欢迎的人物，也是公共事业的好使者。

11分—16分：你在大多数社交流动中表现出色，只是有时尚缺乏自信心，今后要特别注意主动结交朋友。

5分—10分：也许是由于羞怯或少言寡语的性格，你没有表现出足够的自信。当你应该以轻松、热情的面貌出现时，你却常常显得过于局促不安。

4分或以下：你是一位孤独的人，不喜欢任何形式的社交活动。你难免被人视为古怪之人。

（2）你的人脉状况如何

对于“人脉”两个字，不少人有许多迷思，所以建议你，先仔细对照一下这张检查表，将你对人脉的迷思勾选出来，看看你到底是属于“铁齿型”“软脚型”“唬烂型”“全灭型”中哪一类型的人。

①人脉好：攀关系，我才不做这种事。

②凡事不求人，我靠自己哪需要人脉？

③工作都忙不完了，哪有时间建立人脉？

④现在努力加强专业就好，建立人脉是以后的事。

——以上归类为“铁齿型”。

⑤我脸皮薄怕被人拒绝，建立人脉太难。

⑥别人讲话我只有听的份，怎么建立人脉？

⑦生活=办公室+我家，去哪里建立人脉？

⑧周末只想睡大觉，别说人脉、连出门都懒！

——以上归类为“软脚型”。

⑨有人脉：好办事，我做事最吃得开！

⑩有人脉，升迁就像坐电梯，没人脉，升迁就像爬楼梯！

人脉要过滤，没利用价值的人，不用浪费时间！

我认识许多大老板，人脉好得不得了！

——以上归类为“唬烂型”。

朋友有难，两肋插刀，我用血泪换人脉。

别人都躲着我，人脉出现大危机。

每次提出要求都石沉大海，人脉实在不可靠！

——以上归类为“全灭型”。

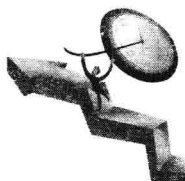
——铁齿型：铁齿型的你通常都很有工作实力，做事有自己的一

套，但是别忘了，现在是一个讲究团队作战的时代，单打独斗既不能拓展格局又不能持久。所以，适时地分享你的经验，或是帮助其他人，会得到你想象不到的收获喔！

——软脚型：软脚型的你比较内向、不善交际，但经营人脉并不是要你当花蝴蝶，其实你可以从当一个好的倾听者开始，建立别人对你的信赖感。工作之外的时间，也可以参加跟自己嗜好有关的社团活动来增加认识朋友的机会，对你的性格可是有潜移默化的作用喔！

——唬烂型：属于唬烂型的你，最好放下身段、脚踏实地经营自己的专业实力，比较能走得远走得稳，不要整天计算周遭人的利用价值，这种功利心态真的很让人讨厌！不要忘了，你利用别人一次，人家不但会永远记得，还会告诉别人，就算你认识的人再多，别人提到你的名字都嗤之以鼻，这样恶劣的人脉不如没有。

——全灭型：属于全灭型的你基本上人脉已经亮起红灯，你用错误的观念去经营人脉，不但危及自己的工作、信用扫地，甚至可能有触犯公司规定或犯法的可能。劝你及时煞车，重新检视自己对于人脉的定义，用正确的态度找到人脉入口，重新出发！



>>> 遵循人际关系拓展原则

哲学家说：“世界上找不出两片一模一样的叶子”，又说：“人不可能两次踏进同一条河流”。第一句话讲的是万事万物都有自己独特的个性特征，不可能完全一样；第二句话讲的是万事万物都在时刻不停地发生着变化，即使是同一个事物，今天的和昨天的也都不一样。把这样的哲理运用在人与人的相处中，也很有启发。每个人包括你自己都是一个独特的个体，因此不要以己之心度人；每个人包括你自己都是在发展变化的，因此不要用过去的规则来苛求今天的现实等等。

这么说来，是不是万事万物都无规律可循呢？当然不是。万事万物都是在发展变化和运动之中，但是变化和运动是有规律的，规律是可以发现、认识和掌握的。以下介绍的“人脉拓展原则”正是对人际关系发展变化规律的发现和认识，希望大家细心揣摩，体会掌握。

（1）互惠原则

即利人利己。利人利己是一种双赢的人际关系模式；这种观念认为，世界之大，人人都有立足的空间，他人之得不必视为自己之失。利人利己观念以品格为基础：诚信、成熟、豁达。豁达的胸襟源于厚实的个人价值观与安全感，由于相信有足够的资源，所以不怕与人共名声、共财势，从而开启无限的可能性，充分发挥创造力与宽广的选择空间。

但是，有些人喜欢使用片面的思维方法，以为利人则必损己，利己则必损人。于是，为了一己之利，便置他人利益于不顾，最后却往往落得一个损人害己、两败俱伤的下场。

美国汽车大王亨利·福特曾说过：“如果成功有秘诀的话，那就是站在对方立场来考虑问题，能够站在对方的立场，了解对方心情的人，不必担心自己的前途。”“己欲立而立人，己欲达而达人”，只有这样，才能赢得人们的信任与好感，建立融洽的人际关系。

（2）诚实守信原则

在人际交往中，一般人都喜欢与诚实、爽直、表里如一的人打交道。因此，在人际交往中应切记诚实守信的原则。

信用的心理作用是给对方以安全感，人际关系是以互相吸引为前提，而这种吸引很重要的一点是双方必须在交往中达到心理上的安全感。因此，约定的聚会，要按时出席；承诺的任务，要力争完成；朋友托办的事，答应了，就要办到；借别人的款项、物品，要如期归还。这些不是无关紧要的小节，而是影响到个人信誉和人际关系的大问题，切不可掉以轻心。

（3）互惠原则

集思广益的合作威力无比。许多自然现象告诉我们：全体大于部分的总和，不同植物生长在一起，根部会相互缠绕，土质因此改善，植物比单独生长时更为茂盛。两块砖头所能承受的力量大于个别承受力的总和。这一原理也同样适用于人类，但并非万无一失。只有敞开胸怀，以接纳的心态尊重差异，才能众志成城。

“红花亦需绿叶衬”。任何事业，都不是个人独力所能够完成的，有赖于同仁的互助合作。因此，我们要树立“合则彼此有利，分则大家倒霉”的意识。共同努力，一起来担负责任，才能共策共力，达到真正互依互赖的境界。

(4) 分享原则

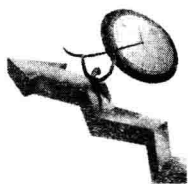
分享是一种最好的建立人际网的方式，你分享得越多，得到的就越多。世界上有两种东西是越分享越多的：一是智慧、知识，二是人脉、关系。正如肖伯纳所说：我有一个苹果，你有一个苹果，交换一下每人还是一个苹果；我有一个思想，你有一个思想，交换一下每人至少有两个以上的思想。同理，你有一个关系，我有一个关系，如果各自独享则每人仍是一个关系，如果拿来分享，交流之后则每人拥有两个关系。

你分享的东西是对别人有用有帮助的，别人会感谢你。你愿意同别人分享，有一种愿意付出的心态，别人会觉得你是一个正直的人，就愿意与你做朋友，愿意与你打交道。

(5) 坚持原则

坚持不放弃的人，才能有更多正面思考的时间、更深刻屡败屡战的信念，从而赢得更多成功的机遇。在经营和开发人脉资源的过程中，很多人缺乏坚持的韧性，主要表现：一是“三天打鱼，两天晒网”，一曝十寒；二是遭到拒绝之后，没有勇气坚持下来，结果错失“贵人”相助的良机。

坚持，可以让我们在困惑时柳暗花明；坚持，可以让我们在人脉资源中游刃有余；坚持，可以让我们在贵人助力的竞争中脱颖而出！对前途失去信心的人，永远也享受不到成功的喜悦，惟有不断奋斗，坚持到底，辛勤耕耘人脉的沃土，才会构建广袤的人脉天地网络，最终达到“四海翻腾云水怒，五洲震荡风雷激”的人脉境界，实现“振臂一挥，应者云集”的人生。



>>> 扩展自己爱的空间

据美国一家调查公司的调查结果表明：一个人在生活中，如果不能建立起一个良好的人际网络，比方说与家人、朋友之间的情谊，与社团、教会、公司维持适度的关系的话，那么这个人在9年内比社交正常良好的人，死亡率要高出两倍以上。这是由于人际关系不佳，会导致许多心理和生理方面的问题所致。

许多书籍都曾谈到增进人际关系的技巧和能力的种种方法，所以在这里谨罗列出一些要点，以供参考。

- ①要拓展人际网络，就要下定决心不断结交新朋友。
- ②充分利用个人际遇，将现有的亲友、同事以及业务上有来往关系的人，列入备忘录，并勤加联系。
- ③学习正确的社交礼仪和应对之道。
- ④选读一门人际沟通课程，或者找出这方面的名著自修。
- ⑤参加各种社团，或者通过担任义工方式走入人群。
- ⑥以志趣会友，如加入读书会、登山社、球友会，以及其他主题性聚会及活动。
- ⑦举办小型聚会，并一定要邀请新朋友与会。
- ⑧定期与家人聚会。

⑨学习主动与人交谈的技巧，即使是同舟同车的陌生人。

⑩观察他人如何与人沟通，并学习社交名人的行为举止。

⑪利用电脑网络系统交友。

⑫发动同事间的休闲活动，以增进情谊，激发脑力。

除了这些实际有效的行动之外，更别忘了人际沟通的要点，如善于倾听的能力、表达的能力、排难解纷的能力以及共谋合作的能力等。

这里，我们以西贡华华旅行社的十大日勉与大家分享。这几个句子，深得人心，也寓合了待人处世的真理和精义，就一起来共勉吧！

①肚量大一点

②嘴巴小一点

③行动快一点

④效率高一点

⑤头脑活一点

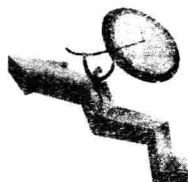
⑥理由少一点

⑦做事多一点

⑧脾气少一点

⑨说话轻一点

⑩微笑露一点



>>> 宽容使你人际顺畅

我们要想打开一生的局面，拥有人脉优势，就要学会做人，学会在各种人际关系中，让自己成熟起来。首先，我们想说的第一个问题是：宽容与自私。

人格优美、性情温和的人，往往到处能得到他人的欢迎，也能处处得到他人的扶助。有些商人虽然没有雄厚的资本，却能吸引很多顾客，他们与那些资本雄厚但缺少吸引力的人相比，事业的进展必定更为显著。

在社交上，如果你能处处表现出爱人与和善的精神，乐于助人，那么就能使自己犹如磁石一般，吸引众多的朋友。而一个只肯为自己打算的人，必然到处受人鄙弃。

慷慨与宽宏大量，也是获得朋友的要素。一个宽容大度的慷慨者，常能赢得人心。

在社交上，善于交往的人总是乐于说他人爱听的话，在谈话和做事过程中，乐于赞扬他人的长处，而不去暴露他人的短处。那种习惯轻视他人、喜欢寻找他人缺点的人，是不可信赖的人，也不值得交结。

轻视与嫉妒他人往往是一个人心胸狭窄、思想不健全的表现，也是一个人思想浅薄与狭隘的表现，这种人非但不能认识他人的长处，更不

能发现自己的短处。而有着健全的思想、对人宽宏大量的人，非但能够认识他人的长处，更能发现自己的短处。

吸引他人最好的方法，就是要使自己对他人的事情很关心、很感兴趣。但你不能做作，你必须真诚地对别人关心、对别人感兴趣。

好多人所以不能吸引他人，是因为他们的心灵与外界隔绝，他们专注于自己。与外界隔绝，久而久之，便足以使自己陷于孤独的境地。

宽容大度的人总是受到人们的欢迎。一个人如果只顾自己，只为自己打算；那么就投有吸引他人的磁力，就会使别人对他感到厌恶，就没有一个人喜欢与他结交往来。

一个人只有真正对他人感兴趣，乐于关心和帮助他人，就会有吸引他人的力量。而且对他人吸引力的大小，与对他人所感兴趣的程度成正比。怎样才能对他人感兴趣呢？主要是要能够设身处地为他人着想，能够推己及人，给他人以深切的同情。

其实，人生最大的目标，并不应该只在于谋生赚钱，更要把我们内在的力量、我们的美德发扬出来。这样，我们就自然会具有吸引他人的力量。

一个人要真正吸引他人，应该具有种种良好的德行，自私、卑鄙、嫉妒都不能赢得人心。非但不能赢得人心，还会处处不受人们的欢迎。一些人在刚刚跨入社会的时候，往往容易羡慕那些家资万贯、无须为生计发愁的富家子弟。其实，那些富家子弟有什么值得羡慕。只要在自己身上培养磁石般的吸引力，心胸开阔，气量大度，宽容别人的缺点、学习别人的优点，就必定能够立身社会。这种卓越品性所具有的力量，远远超过金钱的力量！

>>> 开发你的同学资源

有人说，现代人最重要的人脉资源第一就是同学资源，因为现代人接受教育的时间通常都很长，接受教育的机会通常也很多，同学们来自五湖四海，去向大江南北，各种各样的职业经历和学识背景，使每个人都是一项独特的人脉资源。这大概也就是现在社会上同学会很盛行的原因之一吧。

周末的时候，到北大、清华、人大等校园走走，会发现有很多看上去不像学生的人在里面穿梭。其中有许多人是花了大价钱从全国各地来进修的。学知识是一方面的原因，交朋友是更重要的原因。对于那些“成年人班”，如企业家班、金融家班、国际MBA班等班级的学生，交朋友可能比学知识更加重要，有些人惟一的目的是交朋友。一些学校也看清了这一点，在招生简章上明白无误地告诉对方：拥有学校的同学资源，将是你一生最宝贵的财富。

正如我们介绍的那样，要想得到同学的帮助，你首先得拥有同学这种人脉资源。那么，怎么获得同学这种人脉资源呢？最重要的是不断交往，善于交往。

（1）整理同学资料

毕业经过数年后，你的同学可能会分散在全国各地，从事各种不同

的行业，有的甚至已成为某一行业或某一领域的“重量级”人物。当有需要时，凭着老同学的关系，相信会在某种程度上给你帮忙。这种老同学关系可从大学向下延伸到高中、初中、小学，如能加以掌握，这将是人生中一笔相当大的资源。因此，你可以按照一定的类别，比如学校，将你的同学资料整理一下。这样至少可以让你知道你究竟有多少同学资源，直到可用的同学资源的联络方式。

（2）多参加同学会

如今，有许多类型的同学会，比如各种大学毕业生的同学会，留学生同学会。还有一些基于MBA、EMBA等培训机构成立的同学会，这种同学会直接将同学会归类为交际手段，学员以企业老板、公司经理和政府部门要员为主，性质上更接近一种俱乐部的性质，是一种纯粹的社交方式。专门有评论诠释了此种同学关系与普通学校同学的区别：普通学生们关心“谁是我的老师”；MBA则关心“谁是我的同学”。更多的人在加盟后者的同时，寻找可能的商机以及合作伙伴。因为这个部落的成员原本就拥有丰厚的社会财富资源，在他们之间再建立一种学友关系无异于是一个加固手段。

这种先天带有功利色彩的同学会，在营销手段中是被肯定的“提供服务、增进交流、丰富生活、发现商机、永续情谊和扩大影响”。因此，要想积累同学人脉资源，一定多要参加同学会。

（3）平时多联系

现代人生活忙忙碌碌，没有时间进行过多的应酬，日子一长，许多原本牢靠的关系就会变得松懈，同学关系之间逐渐互相淡漠。这是很可惜的。万望大家珍惜人与人之间宝贵的缘分，即使再忙，也别忘了沟通感情。

有事之时找同学，人皆有之；无事之时找同学，你可曾有过？

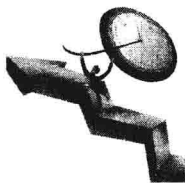
（4）多交落难英雄

如果你认为对方是个英雄，就该及时结纳，多多交往。或者乘机进以忠告，指出其所有的缺失，勉励其改过向善。如果自己有能力和能力，更应给予适当的协助，甚至施予物质上的救济。而物质上的救济，不要等他开口，随时采取主动。有时对方很急着要，又不肯对你明言，或故意表示无此急需。你如得知情形，更应尽力帮忙，并且不能有丝毫得意的样子，一面使他感觉受之有愧，一面又使他有知己之感。寸金之遇，一饭之恩，可以使他终生铭记。日后如有所需，他必奋身图报。即使你无需，他一朝否极泰来，也绝不会忘了你这个知己。

“人情冷暖，世态炎凉。”趁自己有能力时，多结纳些潦倒英雄，使之能为己而用，这样的发展才会无穷。

平时不屑往冷庙上香，临到头再来抱佛脚也来不及了。一般人总以为冷庙的菩萨不灵，所以才成为冷庙。其实英雄落难，壮士潦倒，都是常见的事。只要一朝交泰，风云际会，仍是会一飞冲天、一鸣惊人的。

从现在起，多注意一下你周围的同学，若有值得上香的冷庙，千万别错过了。



>>> 亲戚是你最重要的人脉资源

当人们遇到困难时，大概首先想到的就是找亲戚帮助。俗话说，不是一家人，不进一家门。作为亲戚，对方也大都都会很热情地向你伸出援助之手。

但亲戚关系又是一种比较复杂的关系，因为亲戚之间存在着多种差异，比如经济的、地位的、地域的、性格的等等。这些差异既可能成为彼此交往的理由，也可能成为彼此产生矛盾的原因。

那么，亲戚之间在互相交往、互相求助中应注意些什么问题，才能使彼此关系更融洽、更牢固呢？

（1）经济往来要清楚，不要弄成一笔糊涂账

求助过程中，为了经济利益问题而得罪人，在亲戚之间是屡见不鲜的。比如亲戚之间的借钱借物等财物往来是常有的事。有时是为了救急，有时是为了帮助，有的就是赠送，情况不同，但都体现了亲戚之间的特殊关系。人们把这种财物往来当成表达自己心意和特殊感情的方式。

作为受益的一方，有必要在道义上对亲戚的慷慨行为给以由衷的感谢和赞扬。如果他们把这种支持和帮助看成理所应该，不作一点表示的话，对方就会感到不满意，甚至影响彼此的关系。

另一方面，对于属于需要归还的财物，同样是不能含糊的。这是因为亲戚之间也有各自的利益，一般情况下应把感情与财物分清楚，不能混为一谈。只要不是对方明言赠送的，所借的财物就要按时归还。如果等到亲戚提出来时，那就不好看了。

对于来自亲戚的帮助要注意给以回报，这既是加深友谊的需要，也是报答对方帮助的必要表示。如果忽视了这种回报，同样会得罪人。

总之，亲戚之间的财物往来，既可以成为密切感情的因素，也可能成为造成矛盾的祸根，就看你如何处理了。

（2）不要居高临下或强人所难

亲戚之间虽有辈分的不同，但是，也应当相互尊重，平等对待。特别是在彼此之间有地位、职务差异的情况下，更应如此。

在有地位差异的亲戚之间，最常见的矛盾是在求与被求之间，是在不能满足对方要求的情况下发生的，因此，如遇这些问题，一方应注意尽量地满足对方的需求，另一方则应考虑对方的难处，尽量不要给人家出难题，即使因客观原因不能满足自己的需求，也应给以谅解，不能过多地计较。

（3）不要一厢情愿，为所欲为

亲戚之间由于彼此关系有远近之分，有密切程度上的差别，因此，在相处中要注意把握适当的分寸。

“亲戚越走越亲”，是一般原则。但是，看你如何走法，这里面也是有一定技巧的。

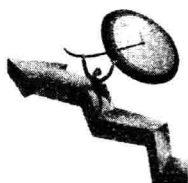
过去走亲戚可以在亲戚家住上一年半载，现在就有很多的不便。大家都有工作，都有自己的生活习惯，住的时间过长，很多矛盾就会暴露出来。

还有的人到亲戚家做客不是客随主便，而是任自己的性子来，这就给主人带来很多的麻烦，也容易造成矛盾。

比如，有的人有睡懒觉的习惯，每天要睡到太阳升起来才起床，他们到亲戚家也不改自己的毛病。主人要照顾他，又要上班，时间长了就会影响主人的工作和生活的正常秩序，进而影响彼此的关系。

还有的人不讲卫生，到了亲戚家里，烟头到处扔。如果时间不长，人家还可能忍耐克制，要是日子长了，矛盾就会暴露出来。

因此，在亲戚交往中也有一个优化自己的行为方式的问题，如果方式不当同样会得罪人。



》》》 避开交际禁忌赢取他人尊重

你有没有注意到，在现代交际中，还有许多并不广为人知的禁忌？这些禁忌看起来都很细小，但对你的人际关系却至关重要。因此我们既要熟练运用交际法则，但千万不能忽视这些看似小、实则大的禁忌。

交际禁忌很多，这里仅列几例：

（1）小心放屁

放屁是一种正常的生理现象。人吃五谷杂粮，没有不放屁的；如果不放屁，那倒说明这个人有病。

问题是，屁不能乱放。在公共场合，尤其是在社交场合，放一个响屁足以使脸红得如猪肝一般。而他人呢，本来脸上是自然的微笑，只怕要过上几分钟才能恢复常态。

但是，屁不是说来就来、说走就走的，当它没有打招呼就来了时，你该怎么办呢？

据有经验的人说，当你预感到要放屁的时候，可立即收缩肛门五次，把这股气堵回去，或者来三次深呼吸。

如果实在不行了，赶紧迈开步伐，悄悄地离开人群一会儿就行了。

（2）不要打听别人的隐私

人上一百，形形色色。每个人为了保护自己的安全，有许多事情是

不希望别人知道的。所以，即使是很亲近的人或很熟悉的朋友事关重大，也不要去询问人家的私生活。

当然，有时为了表示自己的关切，问一问也未尝不可，但一定要他（她）自愿告诉你，切不可像个孩子似的打破沙锅问到底。

即使是人家愿意告诉你，也不能如获至宝地到处乱讲。别人能把私事告诉你，那是对你的信任，你若再流短非长，那就是做人的原则问题了。

至于你偷听别人谈话，偷看别人的情书、日记，或其他那就更是个道德问题了。谁还愿意同一个缺乏道德修养的人来往呢？

（3）不要频频看手表

假如你不是太忙，而且没有重要的约会，那么你和别人交谈或者干其它事情时，最好不要看你的手表。也许你的表是世界级的贵重名表，但也没必要通过这种方式来炫耀，你还不如抽出专门的时间邀请大家一起欣赏呢。

为什么不要频频看手表呢？

因为你的朋友会想到你还有更重要的事要做，暗示他赶忙结束谈话或者认为你对这次谈话没有兴趣，希望他早点离开。

如果你真的有事，倒不如委婉地告诉他，并约好下一次谈话的时间，以显出你的诚意。

（4）不可锋芒毕露

人们在社会交际生活中，总是希望在最短的时间内，让周围的人知道自己的才能，于是抢出风头，锋芒毕露，不计后果。

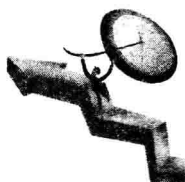
锋芒往往是一个人能力的表现，但仔细观察周围的人们，那些处世老练、经验丰富的人，在他们的言语中、行动中，似乎毫无锋芒可言，个个深藏不露。

为什么他们不肯“锋芒毕露”呢？

这正是他们的过人之处。他们知道，言语锋芒、行动锋芒是要得罪人的，而得罪人无异在成功的路上设置了绊脚石。那些被得罪的人个个都成为你的阻力，你还哪里有空间去施展你的才华？

一些年轻人之所以无法团结周围的人，便是因为好表现自己，所以伤及他人。

而那些大智若愚之士，正是吃过了这种苦头才不得不收敛自己，开始遵循这个交际禁忌法则并练就一套深藏不露的本领的。



>>> 测试你的人脉

请根据您的实际情况，认真思考下面的问题，然后从备选答案中选出最符合的一项。选项后面数字为分值。

(1) 在聚会场合，对从来没见过的新面孔，我总是：

- A. 能找到话题与他们交流并成为朋友。3
- B. 尽管也想和他们成为朋友，但很难找到有效的途径。2
- C. 一个人独处，不会注意他们。1

(2) 我结交朋友的目的是：

- A. 朋友能使我的生活更丰富多彩。3
- B. 朋友们喜欢和我在一起。1
- C. 朋友能帮助我解决问题。2

(3) 你和朋友持续交往的时间一般会有多久：

- A. 一般会很久，交往频率也会比较高。3
- B. 一般较短。1
- C. 根据现实情况，不断弃旧更新。2

(4) 你对曾帮助过你的朋友总是：

- A. 感激时刻铭记在心，并时常向别的朋友提及此事。2
- B. 认为朋友间互相帮助是理所当然的，不必客气。3

C. 时过境迁，就抛在脑后。1

(5) 当我遇到困难的事情时：

A. 知道情况的朋友，几乎都曾帮助过我。3

B. 只有很知己的朋友帮助我。2

C. 几乎没有人帮我。1

(6) 你和那些性格、生活方式非常不同的人相处的时候：

A. 适应比较慢。2

B. 几乎很难或不能适应。1

C. 能很快适应。3

(7) 我对异性朋友、同事：

A. 只是在十分必要的情况下才会去接近他们。2

B. 几乎和他们没交往。1

C. 同他们正常交往。3

(8) 对朋友、同事们的劝告、批评，我总是：

A. 有选择地接受一部分。2

B. 根本听不进去。1

C. 很乐意接受。3

(9) 对待朋友，我喜欢：

A. 只赞扬他们的优点。2

B. 只批评他们的缺点。1

C. 既要赞扬他的优点，也要指出不足或批评他们的缺点。3

(10) 在我工作很忙、情绪不好的时候，朋友请我帮忙，我会：

A. 找个合理的借口推辞。2

B. 断然拒绝。1

C. 尽力而为。3

(11) 编织自己的人际关系网时，目标会锁定：

- A. 上司、有权力的人。1
- B. 任何我认为的好人。2
- C. 与自己有相同生活价值观的人。3

(12) 遇到困难的时候, 我会:

- A. 向来不求助于人。1
- B. 只是确实无能为力时, 才请朋友帮助。3
- C. 立刻向朋友求援。2

(13) 结交朋友的途径一般是:

- A. 通过现有朋友介绍。2
- B. 在各种社交场合和活动中接触。3
- C. 只是经过较长时间相处了解而结交。1

(14) 如果朋友做了一件使你不愉快或伤心的事, 你会:

- A. 以牙还牙, 回敬一下。1
- B. 宽容, 原谅。3
- C. 敬而远之。2

(15) 你对朋友们的隐私总是:

- A. 很感兴趣, 热心传播。1
- B. 从不关心此类事情, 即使了解也不告诉旁人。3
- C. 偶尔感兴趣, 会传播。2

如果你的得分在:

30—45分之间, 你具备很好的交友能力, 继续努力。

15—30分之间, 你的交友能力一般, 但具备交际潜力, 要继续努力。

15分以下, 你应该注意加强自己的人际沟通能力。



PART 6

充实内存，打造你的知识优势

如果你认为自己只是一个拥有一般智慧的人，就应该想办法开发自己的能力，培养自己的优势。有个简单的方法，就是不断的学习，不断的充实自己的内存。知识就是力量，知识就是优势。特别是在科学技术飞速发展的今天，我们只有以更大的热情，如饥似渴地学习、学习、再学习，才能使自己丰富和深刻起来，才能不断地提高自己的整体素质，形成自己的优势，以便能更好地投身到自己的工作和事业中。

>>> 知识是你最大的优势之源

有人归纳，中国改革开放以来，产生了四代富翁，第一代富翁靠体力，第二代富翁靠魄力，第三代富翁靠财力，而目前正在我们身边诞生的富翁靠什么呢？——智力！从这一意义上说，你在此一阶段的身价就是由你的智力决定的。

最新的统计数字表明，近5年全球新诞生的百万富翁中，80%以上是从事以网络计算机为代表的高科技行业及以风险投资为代表的金融行业，并且大都是30—40岁之间的年轻人。最突出的莫过于比尔·盖茨，曾以900多亿美元的身价高居世界富翁的榜首。而在中国，35岁的杨元庆出任联想少帅；38岁的段永平数年时间连创“小霸王”“步步高”两大品牌，一个南下打工仔的创业神话让全球注目。杨致远因创办雅虎而一举成名，张朝阳又以搜狐而闻名遐迩。

这些年轻有为的成功者与富翁都来自我们普通的百姓中间，他们的昨天与我们芸芸众生一样平凡普通。没有显赫的门庭，没有结交权贵到处钻营，没有凭条子批地皮，没有鲸吞国有资产，没有贪污受贿巧取豪夺，他们出身平凡，艰苦求学，以知识为资本，以智力为优势，创下了骄人的财富与业绩。

以前的富翁都是世代遗传的结果，即使一些白手起家的致富者，也

几乎耗去了一生的精力，才得以成为富豪。但现在因为有知识的力量，财富积聚的速度成倍地增加了，过去需要几十年甚至上百年的财富积聚，现在几年甚至两三年就完成了。这就是知识的魅力、知识的威力。

也许有人认为那些年龄偏大又没有一技之长的人就只有给人家打工的份，其实不然。我们在这里所指的知识，并不都是要在大学里专门学习的公式、定律、规则之类，而是包含着非常广泛的内容。实际上，对于成功起至关键作用的专门知识，相当一部分是要在“社会大学”里才能学到的。没有读过大学的人，并不等同于没有知识。况且在中国这样一个大国，市场巨大，对于那些在意识和经验上有准备的人，机会也一样存在，因此，对任何一类人来说，都有提升身价的潜在可能性。

学习是21世纪的通行证，只有不断学习的人才有可能成为21世纪的高效能人才，成为未来的成功者，成为身价百倍的幸运儿。如果一个人停止了学习，用时下流行的话来说就是“充电”，那么你很快就会“没电”，进而被社会所抛弃。不断培养自己不断学习的能力，你离成功就不远了。

现代生活变化万千，节奏加快，要求我们必须抱定这样的信念：活到老学到老。你也应该记住：最难战胜的劲敌，是那一步也不放松的人。

大多数人从学校毕业进入社会后就失去了上进心，这种人以后都不会再有什么进步。反之，那些学生时代不起眼的人在社会上主动学习，从而取得长足进步，终于“大器晚成”。

所谓“大器晚成”的人必是那种保持自觉学习态度的人，他们勤奋地学习，踏实地工作，自身优势与日俱增，成功的天平也日益向他们倾斜，以知识打造优势的信奉：学习与生活同在，生活就是学习。

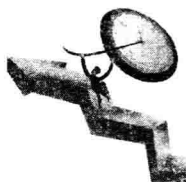
一份工作，许多人干一段时间就觉得没意思了，想换一份，而换工作是有条件的，有实力才能换一份工作，而实力来自你自己。现代社会

的机会很多，你只要天天学习，就会天天有进步，就会天天有机会，你的生活也就会更富有生机，你的身价也就会卓尔不群。

那么你应该用何种态度来应对你打算从事一生的工作呢？如果因为目前的工作进行得很顺利就感到很放心，每天优哉游哉地过安稳日子，那么目前的情形就不一定能维持很久了，而且你也许离失败也就不远了。“学如逆水行舟，不进则退”，就是这个道理。

的确，这一点无论何时何地都不会改变。只有不断地为自己“充电”，这种生命力才会更加强大，你的“能量”才会不断得到补充，才能让生命更有意义，让生活更加美好。只有不断进修，你的身价才会更上一层楼。

只有不断进取的人，才有资格与人一较高下。只有不断地为自己“充电”，实力才能不断提高，优势才能不断上涨。



>>> 求知是成功的第一步

求知是成功的第一步。有成就的人一定都是热爱学习的人。

相信这个世界上，再没有人比亨利·布莱顿更忙碌的了。这个大忙人虽然现在年仅30岁出头，但却已经是美国SERVO公司的总经理，为当今美国少数弹道导弹专家之一。

虽然已身居要职，布莱顿依然力学不辍，一天的工作完成后，晚上他还上夜校继续进修。

他选择的科目是素描。

为什么他要去学素描呢？针对这点，亨利的回答非常令人感动：

“因为素描可有效地将我的创意说明给我底下的技术人员知道。”

虽然他已功成名就，但他认为这并非人生努力的终点。地球一直在转，时代不断地进步，若想跟上时代，就应该不断努力学习。

因此，他利用晚上的空闲时间学习打字、雷达技术、西班牙语、管理学、演讲术等，凡是对他的经营有帮助的他都学。

事实上，他也真的能学以致用，并且都收到了很好的效果。

一个真正成功的人，即使每天工作再多再累，他也绝不埋怨，并且还能腾出时间继续进修。

为何他如此热衷于自我深造呢？其实，像他这类顶尖的人才多半都

了解这个事实——人生是短暂的，每天能让自己思考的时间非常有限。因此，凡是能供自由思考的时间，他们是一分一秒都不愿浪费，并且设法做最有效的利用，因为他们都希望能在自己的工作上或专业范围内掌握绝对的成功。

的确，惟有努力才能使人成功，但一次成功并非终点，必须为获得下一次成功而再接再厉。

从古至今，凡是有大成就者都不肯满足于现状，而是不断为更美好的明天做准备。

你不妨利用多余的时间去学一些对工作及提高工作效率有益的事情。

有效地利用目前可供自己自由思考的时间，可保证你将来的成功。这是投资，也是保险。

不论你从事何种职业，工作时间全部加起来最多也只占一个星期里的一半时间（一般公司机关每天工作时间为8小时，一个星期上40小时的班，为一周总共时数的1/3还不到），请问剩下至少一半的时间你都在做些什么？

这些时间包括一天工作结束后的余暇时间及至少一到两天休假的时间，这些时间都是属于自己的自由时间。

现在，闲暇时间是有了，但问题是，你该如何去有效利用这些时间。

你不妨扪心自问是否珍惜这宝贵的时间？譬如特地挪出一些享乐的时间或利用每天上下班坐公车的时间阅读一些与专业知识有关的书籍，或将这些时间用来思考如何度过一个有意义的周末。

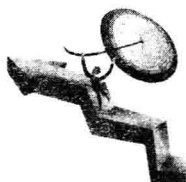
这里并非在限制你该怎么想，最主要的是想让你明白：不能将宝贵的时间浪费在玩乐上。

你应该审慎地去思考一些有意义的事，像如何利用时间创造将来等等。

亨利·布莱顿曾说：“人类拥有头脑，如此神奇的东西，如果用来浪费在一些无聊事上，岂不太可惜了！”

如果你想创造美好的明天，就应将自己能自由使用的时间投注在增加今天的工作效率、有实际价值的事上。你可利用闲暇时间吸收一些新知，然后用来引发深藏在心灵深处仅属于自己的原始创意。将来有机会的话，这些创意都将成为你的优势，成为你走向成功的有利的工具。

知识这种东西，无论你学了多少，它都将在你的脑中累积，成为你自己的东西，再不会消失，别人也偷不走。



>>> 通过学习提高智能水平

有了比较丰富的知识，并不等于有了较高的智能。如果一个人让自己的头脑成为一座单纯的知识仓库而不注意在理解、掌握和运用知识的过程中自觉培养智能，反过来还会降低获得知识的速度和使用知识的效率。所以，学习的目的应该是为了更好地提高智能水平。

智能，是指一个人智力和能力的总和。在学习中，掌握知识是学习的较低阶段，而提高智能则是学习的较高阶段。任何人要发展自己的智力和能力，就必须掌握一定的知识，无知必然无能，这是一条真理。

发展智能应该遵循一些共同性的原则，这些共同性的原则大致如下：

(1) 打好知识基础

知识虽然不能代替智能，但却是人们发展智能的重要条件。学习知识，首先要注意知识的深度。只有进入到知识宝库的深处，才能弄清楚一门知识的内部结构和来龙去脉，才有利于我们去思考，去想像，去创造。其次要注意知识的广度。当代科学技术迅速发展，交叉学科和边缘学科大量兴起，在各种专门知识之间形成了错综复杂的联系，一个人知识面过分狭窄，就会大大限制智能的发展。如果在深入钻研本专业的同时，广泛涉猎邻近学科的知识，就可以左右逢源，触类旁通，受多方面

的启发，有效地提高智能水平。再次要把知识学活。在我们所具有的知识中，只有那些真正理解消化了的知识，才能转为智能，而死记硬背的知识，除了可以炫耀以外，没有更多的用处。所以，我们在学习过程中，要力求扩大活知识的比重，并且不断地去把死知识“救活”。

（2）提高哲学素养

自古以来，哲学就被誉为“聪明学”“慧学”。马克思说过：“任何真正哲学都是自己时代精神的精华，是文明的活灵魂。”不论是学习哪一门专业的人，他的行动总不可能不接受一定的世界观和方法论的指导，因此也就摆脱不了某种哲学的支配。问题只在于：有些人是盲目地接受错误哲学思想的支配，有些人是自觉接受正确哲学思想的支配。德国哲学家肖莱马，日本物理学家坂田昌一，中国伟大的作家鲁迅、郭沫若、茅盾以及生物学家童第周等人所取得的重大成就，都与他们自觉接受马克思主义哲学的指导分不开。提高哲学素养，是加速发展智能的一条捷径。因为，要想站在科学的最高峰，就一刻也不能没有理论的思维。

（3）寻求个人的最佳智能结构

模仿别人始终只能跟在别人后面，不能有所创新；相反，别人没有的，你却拥有，就有了独一无二的可贵。在知识的构成上有一定的个性，可以形成自己的知识风格。因此，要敢于标新立异，独树一帜，走出自己的发展之路。要根据自己的特点去寻找最佳智能结构，就必须深刻认识自己，认识环境，认识目标，使三者有机地统一，在知己知彼的基础上进行自我设计。

（4）锤炼心理品质

一般认为，成为人才的人非有超常智力不可。但是，近几十年来心理学家的研究表明，许多出类拔萃的专家年轻时并没有非凡的智力，后来却做出了非凡的贡献。他们中的许多人在有一点上都非常相似：兴趣

》》》 要善于开辟学习途径

学习知识要善于开辟学习途径。每一门知识，都可以通过不同的途径去掌握它。一切知识渊博的人，都非常重视利用各种途径丰富自己的知识。聪明者善于去挖掘各种不同的学习途径，愚蠢者即使有多种途径摆在自己面前也视而不见。

大千世界无比广阔，学习途径千条万条，知识大门永远是向着善学者敞开的。

学习的途径主要有以下几条：

（1）参加学习班听课

参加学习班（包括入校学习）是学习的主要途径之一。在当今时代，绝大部分成功者都是经历了这条途径才攀上知识高峰的。参加学习班的长处是有利于学习者全面地、系统地掌握某门学科的知识，这是因为讲课的老师一般受过正规训练，他们比较熟悉本学科的基本原理和基本知识，熟悉本学科当前的发展动态，因而能够在较短的时间内，帮助学习者掌握该学科的基本轮廓、基本原理和重点、难点，使艰深的内容一目了然，并在一些重要问题上起“画龙点睛”的作用。这比学习者自己去摸索知识要少走许多弯路。所以，参加学习班能保证知识学习的系统性和科学性。

（2）求师途径

古人说：“古之学者必有师。”又说：“名师出高徒。”求师途径是最适合自学者加速学习步伐的途径。

著名科学家麦克斯韦在十五岁时，读书无系统，求学不讲循序渐进。杰出的数学家霍普金斯发现了他的弱点，语重心长地说：“如果没有秩序，你永远成不了优秀的数学物理家。”经霍普金斯教授的指点，麦克斯韦很快改进了学习方法，不到三年，他就成了青年数学家。

求师途径是听课途径和阅读途径所不能代替的。天下学人各有学术高见，各有一套严谨的治学方法，这都是书本上读不到的，是集体授课制的课堂上听不到的，而只有拜他们为师，和他们具体接触才能亲身感受到。

（3）交谈途径

“三人行必有我师。”要利用好交谈途径来学习，就要敢于“不耻下问”“乐于旁问”。后汉的荀淑，是当时一个有名的学者。一次，他在旅途中遇到了黄宪，当时的黄宪只有十四岁，既无名望又无地位，但荀淑从他的谈吐中感到他很有学问，于是就毕恭毕敬地向他请教，谈了整整一天还舍不得离开。荀淑恳切地对黄宪说：“你是我的老师。”

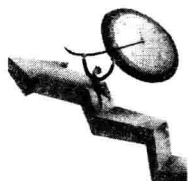
（4）电教途径

使用记录、储存、传输和调节教育信息的电气声光教育技术媒体进行的教育，就叫电化教育。尤其在网络化的今天，电化教育是提高学习效率的一条重要途径。电教手段对于丰富教学内容，扩大学生眼界，引起他们对学习科学、探索自然奥秘的兴趣，增进思考力、想像力和创造力，是很有好处的。

（5）实践途径

邓拓说过：“从做学问这件事情本身来说，无论是初步追求某一项新的知识，或者是进一步探究事物的本质和发展规律，都必须通过实

践，认识，再实践，再认识的过程。”实践途径是学习者到一定的阶段必须经历之途径，没有经历这条途径的学习者，不会成为有用之才。例如，要想成为一名新闻工作者，需要掌握的知识无非是两大类：一类是书本知识，即“有字之书”，一类是实践知识，即“无字之书”。只有把两者紧密结合起来，实践、认识、再实践、再认识，才能不断掌握真知，创造新知，获得成就。而在“象牙塔”里是培养不出新闻工作者来的。



>>> 善于在实践中不断地学习

我们不能满足于书本上的知识，以为天下的智慧都收录在书中，其实完全不是那么回事儿。我们必须善于在实践中不断地学习，在实践中获得真知。“活到老，学到老。”只有不断地在实践中学习，才能不断地充实自己，才能增加自己的优势，才不会被社会淘汰。

一直以为自己喜欢读书，从书本中获得了足够应付生活的知识，但是有一天，当我和一群在井下工作的矿工闲聊时，才发现自己无知得像个傻瓜。

那些工人说，井下的小白鼠是不能随便杀死的。我很是疑惑，井下的小白鼠有什么用呢？他们告诉我，如果矿井出现塌方事件，只要你的身边有小白鼠，那么你就有活的希望，因为那些小白鼠最清楚什么地方可以跑出去。

谁能想到小白鼠会在生命危难的时候给人希望，但是这些普通的工人们都知道，他们从实践中学来的东西要比书本上的丰富得多。在书本上我们只知道上螺丝时应该顺时针，卸螺丝时应该逆时针，但没有哪一本书告诉过我，井下的小白鼠会带我们逃出塌方的地方。从那时起，我明白了这个道理，生活永远是一本读不完的书，就像美国某大学教授所说：“虽然你们是大学毕业生，你们的教育才开始。”

这是美国东部一所规模很大的大学毕业考试的最后一天。在一座教学楼前的阶梯上，有一群机械系大四学生，他们显然很有信心，这是最后一场考试，接着就是毕业典礼和找工作了。

有几个说他们已经找到工作，其他的人则在讨论他们想得到的工作。怀着对四年大学教育的肯定，他们觉得心理上早有准备，能征服外面的世界。

即将进行的考试他们知道只是轻易的事情。教授说他们可带需要的教科书、参考书和笔记，只要求考试时他们不能彼此交头接耳。

他们喜气洋洋地鱼贯走进教室。教授把考卷发下去，学生都眉开眼笑，因为学生们注意到只有5个论述题。

3个小时过去了，教授开始收集考卷。学生们似乎不再有信心，他们脸上有可怕的表情。没有一个人说话，教授手里拿着考卷，面对着全班同学。教授端详着面前学生们担忧的脸，问道：“有几个人把5个问题全答完了？”

没有人举手。

“有几个答完了4个？”

仍旧没有人举手。

“3个？两个？”

学生们在座位上不安起来。

“那么1个呢？一定有人做完了1个吧？”

全班学生仍保持沉默。

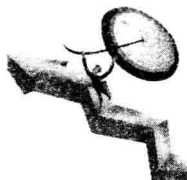
教授放下手中的考卷说：“这正是我预期的。我只是要加深你们的印象，即使你们已完成四年工程教育，但仍旧有许多有关工程的问题是你们不知道的。这些你们不能回答的问题在日常操作中是非常普遍的。”

于是教授带着微笑说下去：“这个科目你们都会及格，但要记住，

虽然你们是大学毕业生，你们的教育才开始。”

时间消逝，这位教授的名字已经模糊，但他的训诫却不会模糊。

那些高校毕业的学生，他们用了十几年甚至长达二十年时间从书本中学习知识，但到了社会上，他们依然可能失败，因为日月在更替，世界在变化，知识在更新，书本上的东西已经不能满足需要，如果想要获得优势，取得成功，就必须善于在实践中不断地学习。



》》》 用闲暇时间换来宝贵的知识

一个人愈能储蓄则愈易致富。你愈能求知，则你愈有知识。你能多储一分知识，就足以多丰富你的一分优势。用闲暇的时间换来宝贵的知识，这种零星的努力，细小的进益，日积月累，可以使你于日后大有收益，可以使你更为充实、更丰满，可以使你更能用优势去完善自己的人生。

有些天分颇高的青年，一生只做些平凡的事。他们的天分虽高，却没有受过充分的训练、培植。他们从来没有意识到自己的进步。他们熙来攘往，所看到的只是月底的领薪水以及领到薪水以后的几天中的快乐时间，结果他们的一生总是微不足道。

人们只能利用其一小部分的优势以从事事业，而不能尽其教育与训练全部的天赋才能，所以他们在事业上一定要受很大的亏累。本来足以领导人的人，因为没有受过相当的教育与训练就不得不降为领导于人了。

学习即是力量。你可以利用十分钟时间读一些书籍，在自修上下一分功夫，就足以助你在事业上得一分上进。许多志在成功者的早期，年薪很低，工作却很苦，但他们利用其闲暇的时间，自修自习以求上进，比之他们在日间的工作更为努力。在他们看来，薪水并不是大事，而追求知识、要求学习则是真正的大事。

只要能够知道，一个人怎样度过他的工休时间，怎样消磨他的浪漫

的秋日黄昏，那么就可预言出那个人的前程怎样。

有的人或许以为利用闲暇的时间来读书总得不到多大的成绩，其成绩总不能与学校教育相等，因而不想在闲暇的时间读书。这无异于一个人因为自己进款不多，以为即使尽量储蓄，也不能致巨富，所以一有金钱，尽数挥霍，不稍储蓄！但是你不看见有许多人，就是因为利用了零星的闲暇时间求得了与学校教育相等的教育吗？

教育的实质之高，对于我们人生历程的重要性，无过于今日。生活竞争日趋剧烈，生活情形日益复杂，所以你必须具有充分的学识，受充分的教育训练以作为你的甲冑。

我们大多数人的问题，就在一心希望在顷刻之间成就大事。其实事情是要渐渐成就的。我们应该不断地努力读书自修，不断地充实我们的知识宝库，渐渐地推广我们知识的地平线。

将一段一节的闲暇时间，换来种种宝贵的知识——知识是可以给予我们能力，使我们得以上述——这种机会难道你能不知轻重地把它抛弃吗？一般青年人不愿多读书多思考，不想在报纸、杂志、书籍之中尽量获取各种宝贵知识，真是最可怜最可惜的！他们不明白，他们所抛弃的东西在别人手里可以成为无价之宝，是可以使生命成为无穷的。

无论一个平时怎样忙碌，但总有很多的光阴是虚度或浪费掉的，而这些虚度的光阴假使能善于利用，则一定能生出大益处来的。

原哈佛大学校长艾略特曾说：“养成每天读十分钟书的习惯。这样每天十分钟，二十年之后，他的知识水平一定前后判若两人。只要他所读的都是好的东西。”所谓“好的东西”，即是为大家所公认的世界名著，不管是小说、诗歌、历史传记，或者其他种种。

大多数人都肯在自己所喜欢的事上留出相当的时间来。假使你真有求知之饥渴、自修之热望，你总会挤出时间来的。“苦无志耳，何患无时？”

》》》 把知识做个整理，优化你的知识结构

知识结构，就是指一个人知识体系的构成情况与组合方式。知识结构的合理化，无论对于现代化建设，还是对于个人的优势积累，都具有十分重要的意义。因此，优化知识结构就要注意遵循一定的原则：

（1）整体原则

古今中外一切合理的知识结构，其首要特点是具有整体性。这就是说，在合理的知识结构当中，各个组成部分通过巧妙的相互联系和相互制约形成一个有机的整体，从而使得整个知识体系能够在整体上发挥出最优化的作用。这个原则，应当是我们确立合理知识结构的最基本的原则。首先，必须坚持从整体的需要出发来选择知识体系的各个组成部分。面对浩瀚的知识海洋，决定吸取哪些东西，舍弃哪些东西，是一个非常重要又非常困难的问题。为此，先要确定某些知识相对于自己的知识体系的整体来说究竟有多大的价值，然后再根据这种相对价值的大小来进行取舍。盲目的取舍，或者是遇到什么学什么都完全违背了整体原则，因而都不利于成才。其次，要使知识体系的各个组成部分都能在整体中恰当地发挥作用。部分只能在整体中存在，离开整体的部分是没有意义的东西。

黑格尔说：“割下来的手就失去了它的独立的存在，就不像原来长

在身体上时那样，它的灵活性、运动、形状、颜色等等都改变了……只有作为有机体的一部分，手才获得了它的地位。”

知识也是这样，只有在相互联系的整体中，它才能活起来，才能有效地发挥作用。与整体相脱离的知识，是死知识，是毫无用处的东西。

（2）比例原则

任何客观事物，其内部的各个组成部分之间必定存在着一定的比例。比例适当，事物就可以发挥出正常的功能；比例失调，事物的整体就可能遭到破坏。一个合理的知识结构也同样如此，各组成部分之间必须保持恰当的比例。比例原则，反映的是知识结构中各组成部分之间在横向联系上的客观要求。确定正确的比例，应当根据特定的目标和具体的需要，目标不同，需要不同，知识结构的组成当然也不同。正确的比例，还必须是多种不同比例的知识的有机结合。在现代社会中，为一个特定目标服务的知识结构，都不可能仅仅由一两种知识来组成。那些有决定意义的知识系统处于主导地位，而一切与之相关的知识系统也必不可少。

（3）层次原则

层次原则，反映了知识结构各组成部分之间在纵向联系上的客观要求。一般说来，知识结构应当分为三个不同的层次：基础层次、中间层次和最高层次。基础层次，是指一个求知者所必备的各种基础文化知识。它不仅为将来的专业创造所必需，也是广泛参加各种社会实践活动不可缺少的条件。中间层次，指一般的、系统的专业理论知识。它是一个人在专业上得到发展、投入创造的基础和前提。最高层次，指关于某个专业或某项事业的最新成果、攻坚方向和研究动态的知识，它是人才走向创造的直接准备。这三个层次组成一个宝塔形结构，一层比一层范围更窄，一层比一层要求更高。不掌握较高层次的知识，较低层次的知识便成了无枝、无叶，无花、无果的根基，发挥不了应有的作用。因

此，根基打得过宽，蜻蜓点水，样样通，样样都不精；或者抓住一点，不及其余，急于在一个狭窄的领域里一鸣惊人，都是不可取的。

（4）时效原则

人们的知识体系，是相应的客观事物在头脑中的反映，如果它不随着客观事物的发展而发展，就会处于落后的、陈旧的甚至是僵死的状态。

现实生活中，需要调节知识结构的情况一般说来有三种：一是科技的发展。当代科学技术的发展越来越快，知识更新的周期日益缩短，这就要求人们的知识结构必须不断更新。这个问题现已成为科技人员普遍面临的问题。二是事业的发展。一个人经过一定的系统学习之后，就开始了实际的事业，而事业的需要与原有的知识准备完全相吻合的机会是十分少见的。种种情况，要求人们经常调节知识结构。三是职业的变更。在社会生活中，一个人并不一定终身只从事一种职业。于是，职业变更也成为人们调整自己知识结构的一个重要原因。总之，在一个人的生活道路上，知识结构的更新是经常发生的。为此，有志成才的青年在学习期间，应当努力形成一种善于进行自我新陈代谢的、开放性的知识结构，这样的知识结构，应当具有基础较宽、灵活性较强、便于同各种新知识相连接等特点。



>>> 善于运筹你的读书时间

钟表之国瑞士的温特图尔钟表博物馆的古钟上刻有名言，“如果你跟得上时间步伐，你就不会默默无闻”。

生命是由一分一秒组成的，充分利用时间就等于延长了生命。爱迪生在79岁生日时，宣称自己已是135岁的老人，因为他常常一天干两天的工作。浪费时间对自己无异于慢性自杀，对别人无异于图财害命。

没有一种不幸可以与失去时间相比，要在珍惜时间上建立功勋，要抓住偷光阴的贼，切不可当浪费时间的凶手。

那么，怎样来运筹自己的读书时间呢？

（1）加强时间管理，力戒放任

对时间要加以管理，不能任其自流。要学会理财，也要学会理时。这就需要制订用时计划，编制时间预算。要拿出时间用来安排自己的时间表，通过安排时间来赢得时间。

（2）提高单位时间学习效益，力戒疲沓

学习效果，主要不要靠加大时间量，而靠提高时间利用率，在用时上以质胜量。空话和瞎忙是效率的大敌。爱因斯坦坚决反对空话，他的著名公式是： $A=x+y+z$ 。A代表成功，X代表勤奋，y代表方法，z代表少说空话。有些科学家是以“闲谈莫过五分钟”为座右铭的。

（3）善于化零为整，聚合时间

巧用时间的边角料，积累点滴时间来学习知识，这是用时的聚合原则。财富就在可以自由支配的时间中。有人说“20小时是银的，4小时是金的”。20小时指的是工作、睡眠各8小时，再加吃饭、文娱、社交4小时。剩下的4小时则是用时挖潜弹性很大的主攻阵地。

（4）缩小时间计算单位，见缝插针

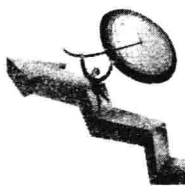
达尔文从不认为半小时是微不足道的时间。俄国军事家苏沃洛夫主张：一分钟决定战局。童第周也说，一分时间一分成果。前苏联历史学家雷巴柯夫说，用分计算时间的人比用时计算的人，时间多59倍。学习应该争分夺秒，寸阴寸金。

（5）最佳时间最佳利用，按质用能

每个人的最佳时间有所不同，因为生物钟有个体差异。生物钟是内在的节律性的生命活动。

生物钟不同，最佳用脑时间也不同。一般分为三种类型：猫头鹰型（夜型），夜晚精神好；百灵鸟型（昼型），白天劲头足；混合型，兼有二者特点。

最佳用脑时间要最佳利用，这是按质用能原则。不同质的时间能源，相应安排不同的学习内容。精力最好的时间从事最费脑的学习，集中攻坚。用较长时间从事耗时较多的学习活动，一气呵成，以免中断后重新进入角色影响效率。编制学习时间预算表的时候，要将各项学习任务拉出清单，区分轻重缓急、必须做的和可做可不做的；根据程序优化原则，优先将最佳时间用于关键性的学习项目。



>>> 提高注意力进行有效的学习

在学习中必须善于调控自己的注意力，使它能够根据我们的需要而有一定的指向性、集中性和稳定性。这样有利于我们更快捷、更准确地接受所学的知识，才能使我们的学习更富有效率和成果。

我们生活在一个丰富多彩、纷繁复杂的世界里，各种对感官的刺激纷至沓来，使我们目不暇接、耳不暇听。这就分散了我们的注意力，妨碍大脑皮层优势兴奋中心的形成和稳定，从而影响我们对某一特定事物的清楚地、深入地认识，在学习中尤其如此。那么，怎样才能提高注意力呢？

(1) 要随时明确注意的目的

注意有两种：一种是无意注意，即自然产生的、不需要做主观上的努力的无目的的注意，例如，强烈的音响、变幻的灯光、新鲜的环境等都自然而然地引起我们的注意，不需要主观上的努力指向与集中。另一种是有意注意，即主动的、需要做主观上的努力的有目的的注意。有意注意是人特有的一种心理现象，它使人能够从众多的外界刺激中选择有意义、有价值的注意对象，并对其实现注意的指向、集中与保持，从而达到预期的认识目标与行动目标，上课听讲和看书就是这种情况。因此，我们要努力增强注意的目的性；通过语言信号系统自我下达注意任

务，训练自己善于把感觉和思维调遣、集中到当前目标上来的能力。

（2）要努力培养对注意对象的兴趣

饶有趣味的事物，会引起我们情不自禁的注意。例如：悠扬悦耳的音乐，色香味形俱佳的菜肴，华美的衣着，姣好的容貌等等，很容易吸引人们去顾盼或倾听。但是，在日常的学习、工作与生活中，我们常会遇到一些自己原本不感兴趣而又必须做的事。这时，我们就必须努力使自己的注意力集中到这些事情上来。但要长时期地迫使自己注意枯燥无味的事物是很困难的，这种有意注意难于稳定、持续，因此，要设法唤起自己对必须注意的对象的兴趣。我们在初学某种知识的时候，可能会由于对这种知识的陌生而感到枯涩艰深，但只要坚持学下去、钻进去，我们就会逐渐品尝到发现的喜悦，体验到探求的乐趣，于是兴趣渐浓，注意力的集中就不再费劲，原来迫使自己进行的有意注意就渐渐转化为乐此不疲的无意注意。

（3）要有意识地经常进行调控注意能力的训练

我们可以经常提醒自己集中精力注意某一事物，目不斜视，耳不旁听，力求在大脑中只形成一个兴奋中心。过一会儿，再把自己的注意力迅速转移到别的事物上，而置原来的注意对象于不顾。经常这样练习，就会提高自己调控注意的能力。毛泽东年轻时为了培养自己的注意力，常特意到闹市中去读书，要求自己做到身处闹市而不闻喧闹之声，专心致志于书本。这就是一种提高注意力的有效训练。常此练习，就会使自己的注意能够迅速而有效地集中，又能根据需要有目的地、及时地转移。

魏格纳说得好：“一个人不能骑两匹马，骑上这匹，就要丢掉那匹。聪明人会把一切分散精力的要求置之度外，只专心致志地去学一门，就要把它学好。”

>>> 培养和建立良好的阅读习惯

在健身房里，常常能见到一些懒洋洋的人，他们不是按照系统的训练课程去锻炼肌肉，而是漫无目的地在器械之间走来走去，时而练一两分钟举重，时而拿起哑铃又扔下，时而又在双杠上晃荡一两下，就这样一点点耗掉时间和体力。与其这样，还不如离健身房远一点，因为他们意志薄弱，不够坚韧，这使得他们非但没有增加反而减弱了肌肉的活力。一个想从健身锻炼中获取力量的人必须要系统的训练，而这需要意志力。他必须全身心地投入，否则只会拥有松弛的肌肉和发育不全的体格。

体格健身和精神健身只是形式不同而已，但系统性同为二者所必需。这可不是读书时只浅尝辄止的人——不是那些乱看一气、一本接一本本地拿起来、无精打采地翻着页码就草草看到结尾的人能做得到的。

要最大限度地从阅读中有所收获，你就必须抱着目的去读书。坐着躺着，懒散地读书，除了消磨时间外别无目的，这样只会使人懈怠。

当你精神疲惫时，千万别去看那些只有全神贯注才能把握的书，要尽量避免这种情况。如果你这样做，你将一无所获。读这类书，一定要做到精神饱满、全神贯注。这对防止走神是极为有效的。现在，由于很容易就能获得大量阅读材料，很多人看书都不那么专心了。

卓有成效的阅读必定是全神贯注的阅读。一个人在看书时，应当一心一意地投入到书的内容中去。

消极阅读在效果上甚至比随意阅读更有害。仅坐在健身房里并不能锻炼身体，同样，消极阅读也不能增长知识。当思想昏昏沉沉，精神东游西荡、散漫无际时，阅读只会虚耗精力，摧折意志，弱化智力，使大脑迟钝。

约翰·洛克曾经说过：“阅读只是给我们提供一些知识素材，是思考把所读的内容变成我们自己的东西。”

食物只有被充分消化吸收，变成血液、大脑和其他组织的一部分后，它才能化为体力、智力和肌肉。同样，知识只有被大脑消化吸收，成为你自己思想的一部分后，知识才能成为力量。

如果你希望获得知识上的力量，除了看书要全神贯注外，还要形成这种习惯：经常合上书，坐着想一想，或是站起来走走，想一想。一定要思考，要沉思，要默想。要在脑海中反复思量你读到的东西。

书中的知识只有被你的思想吸收，被纳入你的生命，它才成为你的东西。你初次读它的时候，它是属于作者的。只有当它成为你内在的一部分时，才是你的。

很多人认为只要他们持之以恒地读书，只要在任何闲暇时都一书在手，那么他们必然会变得富有教养、智慧能达，其实不然。与阅读相比，思考要重要得多，沉思、默想我们读到的东西，就如同消化、吸收我们所吃的食物。

让每个读者都记住弥尔顿的话吧：

谁阅读时无所用心不加思索，

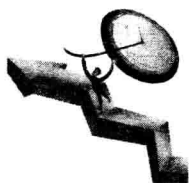
谁就会心意茫然，满腹狐疑，

对书虽了如指掌，自己却肤浅直白，混沌未开，

只知为精细之物收集琐碎的玩意，

像块只能吸水的海绵，
像孩子在沙滩上采集鹅卵石。

读书时、学习时你都应该全神贯注，就像你在磨刀石上磨斧子，为
的不是你从石头上获得什么，而是使斧子变得更锋利。





PART 7

舌绽莲花，打造你的口才优势

每天我们都会遇到一些场合，需要我们说几句恰当的话。这几句恰当的话，能够多帮我们解决一些大大小小的问题。因此，是否有良好的口才，对我们生活和工作有重要影响。口才好，说话精采易使人信任或付托重任。有才干，无口才，虽可以达到目的，但有才干兼有口才的人，成功的希望更大。才干可以通过言语谈吐来充分表露，而没有口才，就犹如发不出声的电视机，再好的戏也出不来。好口才也是你的一项优势，有好口才，无论是立身处世，交友待人，还是谋财创富，仕途纵横，都会给你许多的帮助。

>>> 良好口才才是成功的保证

一个人若没有良好的口才优势，一旦走上社会，走上独立生活的道路，就很难在事业上、爱情上、生活上取得令自己满意的效果，就好像鸟儿失去羽翼，不能很好地发挥本身应有的技能，无法飞上天空似的。

在真理与谬误的短兵相接中，纵使你满腹经纶、学富五车，但如果你是“茶壶里的饺子——有货倒不出”，就无法驳倒谬论，无法赢得群众。在历史上，康有为在光绪皇帝召集当朝五大臣问对时，力陈己见，驳斥了荣禄、李鸿章等人的“祖宗之法不可变”的谬说，促成了“戊戌变法”的改革之举，他也成了“百日维新”的领袖。资产阶级民主革命时期，革命派领袖孙中山在其环球旅行中，每到一地都发表演说，倡导革命，批驳保皇派改良理论。人们亲热地称他为“孙大炮”，就因为他的鼓动之词犹如密集的炮火，具有摄人魂魄的威力。

一个会说话的人，就可以完整流利地表达出自己的思想、意图，也能够把道理说得很清楚、很完整、很动听，使别人很乐意接受。有时候还可以立刻从问答中测知对方的意图，而且能从对方的谈话中得到启发，增加对对方的了解，从而使双方都能够很好地建立起良好的友谊。

我们常常可以看到许多不会说话的人因说话不连贯、断断续续，站着或坐着都不自在，自己总感到非常别扭，甚至出现面红耳赤的现象。

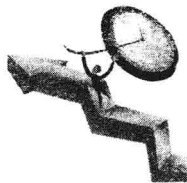
他们的言语就很难完整、清楚地表达出自己的意图，往往使对方很费神，不能清楚明确地了解他的意思，同时又不能使人信服地接受。由于不会说话，口才能力差，说起话来又吞吞吐吐，造成了交流上的困难，给自己在事业、爱情、生活、交际上带来或造成不少阻碍，抑制了个人的发展。

有的师范学院的毕业生，专业课考试成绩良好，但参加实习的第一节试教课，面对讲台桌老是抬不起头，辛辛苦苦备好的一节课，不到半小时就讲完，没词了，使自己陷于尴尬的窘境之中。

有的人说话不得体。譬如，有个傻姑娘的大姐结婚，母亲对傻姑娘说：“今日是大喜的日子，要说吉利话。”她答应说：“出嫁又不是出殡，还能不说吉利话。”然后她一声不吭地坐着，母亲暗暗庆幸。在散席时，她却讲：“我今天没有讲半句不吉利的话，以后大姐生儿子不顺利，不要来怪我！”当然，这是极个别的人。不过，在日常生活中，说话不得体的大有人在。如有人在厕所门口相遇，也招呼“你吃过了？”岂不叫人难堪。

会说话的人，遇到有事情和别人接触，或有事情需要跟别人合作的时候，总可以很愉快地把事情办成功。而不会说话的人，总是不容易使人信服。口才流利的人，总会使人清清楚楚地明白自己的意图，而不会说话的人，经常使人发生误解。

因此，口才是一门学问。拥有和掌握了它，就获得了一种优势。



>>> 镇定自若才能口若悬河

善于言辞，谈吐自如，无疑对每个人的事业与生活都裨益无穷；能言善辩、口若悬河的演说家，更是令人艳羡，使人崇拜，但是，在我们的生活中毕竟不是每个人都具有高超的语言技巧，我们周围也确实不乏不善说话，沉默寡言之人。

随着人类社会的不断发展，人类文明的日益衍演，人类的语言也渐趋复杂化、技巧化。同时，由于有些人天生性格内向，性情孤癖，这样便产生了对说话的胆怯心趣。

心理学家们通过研究发现，大凡常人，都或多或少在说话方面有些不健康的心理，而紧张和恐惧便是这些不健康心理的突出表现形式，是影响人们进行正常说话和语言交流的明显障碍。

可以豪不夸张地说，人人都可能在说话前后或说话过程中出现紧张、恐惧心理，性格内向、沉默寡言者如此；天性活泼、思想活跃者如此，即使演说专家、能言善辩者也不例外。

每当我们打开电视机时，往往会被一些潇洒大方，表达自如的节目主持人所折服；每次我们拧开收音机时，也往往会被口若悬河、音色优美的播音员所倾倒。其实，他们也并非我们所想象的那样说话时无忧无虑，应付自如，他们也一样常常怯场。据闻，日本某演员临近自己拍片

的时候就上厕所，甚至一去就是5分钟。美国某播音员，最初每临播音，都要先到浴池去洗一次澡，不这样，播音时就不能镇定自若，如果碰到外出进行现场直播，他便不得不提前到达目的地，并在直播室寻找浴室。

既然人人都有可能出现说话胆怯的情况，那么怯场则是一件非常正常的事，如果有不论在何种场合气色都毫无变化、心脏的跳动也完全没有变化的人，那才是异常。

日本有位专家认为，人类用以视觉为首的五官来感知外界的动态，随时采取相应的行动。所谓“怯场”一事，乃人体器官正常动作的一种先兆，这种动作是当见到大庭广众，或见到意想不到的陌生面孔等之后，五官感受到了，并对之作出反应，明显症状是脸红、心“扑通扑通”地跳、语无伦次、词不达意等等。如果此刻说话者想到：“怯场啦！怎么办呀！”他就会因慌张而说不出话来，但是，如果他当时想到：“换了任何一个人遇此情景，都有可能怯场！”那他心里就会踏实多了，并随之而镇静下来，很快恢复正常。所以，正确的对待怯场非常重要。

台湾某成名歌手这样说过：“每当面对观众，如果我不怯场，那时我的做歌手的生命也就停止了。”此话表明这位歌星对于每一次演唱都是全力以赴，认真对待，如果他马马虎虎地行事，觉得凑合唱完就行了，那他可能不会怯场。

由此可见，说话胆怯是一种非常正常、极其普遍的情况，它有可能发生在每一个人的任何一次与他人的交往中，而绝非个别人的语言方面的缺陷。那些常因为自己说话胆怯而烦恼的人，大可不必为此担心，而应该振作精神，努力克服这种困难。

>>> 语言要简洁精炼

1863年7月1日，美国南北战争中的一场决定性战役，在华盛顿附近的葛底斯堡打响了。经过3天的战斗，北方部队大获全胜。战后，宾夕法尼亚等几个州决定合资在葛底斯堡建立国家烈士公墓，公葬在此牺牲的全体将士。1863年11月19日公墓举行落成典礼，美国总统林肯应邀到会演讲。这对林肯来说，有很大难度，因为这次仪式的主讲人是艾弗雷特，林肯只是由于总统的身份，才被邀请在艾之后“随便讲几句适当的话”。艾弗雷特不仅是个著名的政策家和教授，而且是当时被公认为美国最有演说能力的人，尤其擅长在纪念仪式上的演讲，所以，在这个典礼上，他那长达两个小时的演讲，确实精彩极了。在这种情况下，怎样才能和听众建立良好的交往关系，并最终赢得他们呢？林肯决定，以简洁取胜。结果林肯大获成功。尽管他的演讲只有10句话，从上台到台下不过两分钟，可掌声却持续了10分钟。林肯的演讲不仅赢得了在场1万多名听众的热烈欢迎，而且轰动了全国。当时的报纸评论说：“这篇短小精悍的演说是无价之宝，感情深厚，思想集中，措词精炼，字字句句都很朴实、优雅，行文完全无疵，完全出乎人们的意料。”就是艾弗雷特本人第二天也写信给林肯道：“我用于两个小时总算接触到了你所阐明的中心思想，而你只用了两分钟就说得明明白白。”后来，林肯

的这次出色的演讲手稿被收藏在图书馆，演讲词被铸成金文，存入牛津大学，作为英语演讲的最高典范。

林肯这次演讲获得巨大的成功，给了我们一个启示：简洁精练的语言会使说话更添能力。

其实，在人际交往中，要想得到一种较佳的效果，语言必须简洁、精练，要能使听者在较短的时间里获取较多而有用的信息。反之，空话连篇，言之无物，必然误人时光。

“言不在多，达意则灵。”要语不长，字字珠玑，简练有力，能使人不减兴味；冗词赘语，语绪唠叨，不得要领，必令人生厌。在中外历史上，不少演讲大师惜语如金，言简意赅，同样留下了许多珍贵的篇章，成为“善辩者寡言”的典型。比如，最短的总统就职演说，也就是1793年的华盛顿总统的演说，仅用135个字，便举世闻名。

恩格斯在马克思墓前的演说只有1260个字。

列宁在马克思、恩格斯纪念碑揭幕典礼上的讲话只有552个字。

斯大林在1941年7月3日发表的反对德国法西斯入侵的重要广播演说只有3800个字。

罗斯福的就职演说仅有985个字。

1984年7月17日，37岁的法国新总理洛郎·法比尤斯发表的演说，更是短得出奇，演讲词只有两句：“新政府的任务是国家现代化，团结法国人民。为此要求大家保持平静和表现出决心。谢谢大家！”措辞委婉，内容精辟。

上述这些演讲大师们驾驭语言的功力都是非凡的。同时，这也就说明了简洁精练在言语交际中举足轻重。

我们之所以认为简洁精练的语言能增添说话的魅力，是因为如下原因：第一，简洁精练的语言是认识能力和思维能力高超的表现。话语简洁常常体现出说话人分析问题的快捷与深刻。第二，简洁精练的语言是

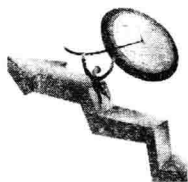
果敢决断的性格表现。大量的事实表明,自信心强、办事果敢的人都说话干脆果断,不拖泥带水。第三,现代社会节奏快,时间观念强,说话简洁会给人一种生机勃勃的现代人的感觉,所以,简洁精炼的话语还是时代风貌的反映。第四,简洁的话语既不占用听者太多的时间,又能使听者觉得说话者很尊重他,所以,说话简洁的人常常颇能受人欢迎。

我们大家都会有这种感觉、即那种说话唠唠叨叨、拖泥带水、言语空泛的人,是很令人讨厌的。曾有则笑话讽刺那些说话啰嗦的人。笑话说的是位“啰嗦先生”写给家人的信,信中说:

“……吾于下月即将返家。不在初一即在初二,不在初二即在初三,不在初三即在初四,……不在二十八即在二十九。其所以不写三十,因月小之故也……”

“啰嗦先生”这封“吾下月将返家”的信,啰嗦了这么长。谁看了也会觉得索然寡味,十分讨厌。虽然这仅是一则笑话,但它也告诉我们一个深刻的道理:说话啰嗦就会失去魅力。

许多说话啰嗦的人,常常是因为情绪激动而造成思维混乱,且语言表达前后倒置,条理不清。所以,要做到说话简洁精炼,我们就要在思维和语言两个方面下功夫,不断练习,掌握技巧,适当发挥。



>>> 语气要流利

每天我们都会遇到一些场合，需要我们说几句适当的话。这几句适当的话，能够帮我们很大的忙，解决我们大大小小的问题。我们能够就地运用我们的口才，对于我们的工作有很大的益处。

一个会说话的人，可以流利地表达出自己的意图，也能够把道理说得很清楚、动听，使别人乐意接受。有时候还可以立刻从问答中测定对方语言的意图，从对方的谈话中得到启示，了解对方，与对方建立良好的友谊。但是，我们常看到许多不会说话的人，他们说话不会完全表达出自己的意图来，往往使对方听起来费神，而又不能使人信服地接受，这就给成功设置了障碍，反之遇到有事情和别人接头，或有事情需要跟别人合作的时候，说话流利的人，总能很愉快地谈判成功很多事情，使人清楚地明白他的意图。

人类生活到了现在，说话已成为注定一个人生活及事业优劣成败的一个因素。由一个人每天所说的话，可以判定他每天的工作生活情况；一个人每天的喜怒哀乐，由其言语来决定。一生失败于口才的人很多，我们和人接触时所说的话，是很容易被人估定其价值的。口才好，说话流利会使人托付重任。有了才干，即使没有口才，虽也可以达到成功的目的，但有才华兼有口才的人，他的成功希望大。因为他的才干可以通

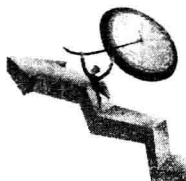
过言语谈吐加以充分地表露出来，使对方更深一层地了解他，并且信任他，这样对方才敢托付给他重任。尤其是一个有学问而没有口才的人和与人交谈时，就有点儿难于应付，同时，在无形中就损失了不少的收获。往往有些人，在繁忙的人事接触中，觉得别人说的话，有如自己被威胁似的，也许别人的说话太圆滑多变，太富于煽动性，使自己的说话反觉得木讷结舌了。一个滔滔不绝的说话者，颇有一种不可思议的力量，可以影响周围气氛的松弛与紧张。

说话流利的人很受人欢迎，他能够使许多原先不相识的人携手，亦能使许多本来彼此不发生兴趣的人互相了解、能替人排解纠纷，消除人与人之间的隔阂。能医治他人的愁苦、忧闷，使大家生活得更美好，更快乐。我们又知道说话流利的人能把生活过得很快乐，他们业余时间和朋友或家人可以快快乐乐相处在一起，使大家得到乐趣。

有许多人自己觉得说话不流利，感到生活上不方便。他们平时很少说话，若跟几个熟得不得了的人东拉西扯倒可以，可是一到要办事的时候，一句有用的话也说不上来。他们在社会生活中，处处觉得话不达意，时时感到困窘，于是别人就会说他们是些老实人。他们也会渐渐地觉得自己是老实人，自己对自己说，或是对别人说：我是老实人，我不会说话。好像老实人就必定是不会说话，不会说话的必定是老实人。这样，怪不得有些人取笑说：“老实乃无用之别名。”

社会上有许多不老实的人，利用了一般所谓的老实人不会说话的弱点，占他们的便宜。这些会说话而不老实的人，的确是可恨的。不会说话的人，最恨的就是这些人，骂他们花言巧语，骂他们尖嘴利舌，骂他们滑头。然而会说话的人未必是不老实的人。这样那些不会说话的人，也不应自以为比那些会说话而不老实的人清高，他们想：我虽然不会说话，但我是老老实实的人，否则，有些人就会因此而不肯去补救他们不会说话的弱点，错误地以为去学说话，就是去学滑头，学不老实一样。

不过，多数老实人并不那样想。他们倒真是老实地承认，不会说话是他们最大的缺陷。他们想练习一下自己的口才，因为他们知道有了很好的口才之后，才木会做一个语不达意的老实人，才不会在生活上、工作上遇到很多困难，才能促进自己事业的成功，使自己的生活会愉快。



》》》 掌握好问话的尺度

一般来说，交谈，特别是陌生人之间的交谈，都是以问话开始的。对不同人，应问不同的话。假定你的谈话对象是一位医生，而你在医学方面完全是个门外汉，你可以说“近来乙型肝炎病好像又开始流行，你们大概又得忙于给一般人打预防针吧？”这个问题既是大家都关心的，又是对方的工作问题。经你一问，对方的口便开了。由此可以接着谈下去，从乙型肝炎的症状谈到饮食卫生、谈到治疗药品……只要你不讨厌，你可一直随他谈下去。如果遇到房地产经营者，你可以问近来地价的起落，遇到电器行的负责人，你可以询问哪种牌子的录像机最实用。遇到教师，你可以问他学校的情形，学生的素质和倾向。总之，问话是打开交谈之门的最好的办法，而在问话时最好是问对方知道的问题或最内行的问题。

但应该注意，在日常的交谈中，有些方面是不宜提问的。

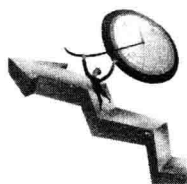
第一，对方不知道的问题不宜问。如果你不能确定对方能否充分地回答你的问题，那么你还是不问为佳。譬如你问一位医生：“去年发生在本市肝炎病例有多少？”这个问题对方很可能就答不出来，因为一般的医生谁也不会去费神地记这类数字。要是对方回答说“不大清楚”，就不仅使答者有失体面，问者自己也会感到没趣。

第二，政见不宜问。如果你的谈话对象不是一位政治家或政府权威人物，你最好不要就某个重大的政治问题向他提问，普通人对于政治的看法是有很大分歧的。对方不知道你有何背景，也不知道你有无成见，不会开诚布公地回答这类问题。

第三，有些问题不宜刨根问底。比方说，你问对方住在哪里。对方回答说“在北京城”或者说“在香港”，那么你就不宜再问下去，问对方住哪条街、多少号。如果对方高兴让你知道，他一定会主动详细地说出，而且还会说“欢迎光临”之类的话。否则，别人便是不想让你知道，你也就不必再问了。此外，在问其他类似的问题如年龄、收入等的时候，也要注意掌握问话尺度，要适可而止。

第四，不要问同行的营业情况。同行相嫉，这是一般人的通病。在激烈竞争的社会里，任何人都不愿意把自己的经营状况或秘密告诉一个可能的竞争对手。即使你问到这个方面的问题，也只能自讨没趣。另外，在交往中还应注意：不问别人的饰物的价钱，不问报纸刊物的销售（除非知道该刊物是一流的，对方说出来而无愧色），不问女子的年龄（除非知道她有60岁），不问对方的家世，不问别人用钱的方法，总之，凡对方不知道或不愿别人知道的事情都应该免问。时刻要记住，问话的目的是引起双方的兴趣，不是使任何一方感到没趣，那么，你的问话技巧就很重要了。

因此，要想多交朋友，要想在交际上取得成功，自己就应该少说别人不感兴趣的话，不要只讲自己，表现自己，而是应该耐心地去听取别人的说话。



(1) 练习在电梯里和人谈话

其实，电梯提供了一个让人简短招呼的绝佳场所。只需要简单的眼神接触、微笑，同时说“嗨，今天天气真好”或“这电梯真慢”，无论什么话都能打破沉寂。这是一招零风险的练习，你大可以满怀自信地去做。因为你很明白，待在电梯里就那么一分钟，或许你永远不会再跟这些人碰面。这个点子是针对“与陌生人交谈”做简单的练习，不是叫你一定要去做和人家接洽生意或是结成终身莫逆（虽然这也可能发生）。

下次你进了电梯后，可以来一个最大胆的“亮相”尝试：你不要直着走进去、立刻转身对众人——把你的背紧贴着电梯门，脸正对着整个电梯里的人。大家会以为你发神经了，但是你可以发言道：“我正在上一门名为‘如何克服羞怯’的课，其中有一项作业就是要在电梯

里练习面对众人。”我保证你会博得众人一笑，而且你会充满自信地离开电梯。

（2）练习和比较不胆怯的人谈话

你可以在快递公司的收货员、邮递员、接线员、承办宴会的服务员或是修车厂技工的身上，练习你的胆量和口才。这些人由于职责所在，理当很有礼貌，你可以和他们做有趣的交谈。他们和你生活中的任何人一样重要，同时也可以变成你珍贵的伙伴。

（3）请尝试单刀直入的方式

为何要躲开那些胆怯的人呢？你可以大胆走向他们，说：“我一直想跟你说话，但是我很怕接近你。”此语单刀直入，切入对方的自我中心，他们会无法抗拒地问你何以如此。这不仅让你开始了一段话，还是种最有效率的沟通方式，省了一堆繁文缛节。

（4）练习学会去冒险

多去参加艺廊的开业典礼，并向艺术家道贺，在商场上一旦你听到什么人做了什么有趣的事，请拨打个电话给他（你可以从期刊上得知消息）。你也可以去听一场你熟悉的主题演讲，主动向主讲人介绍自己。尽量接近成功的人，向他们表达赞美恭维之意，如此就能为你开启机会之门。

（5）从谈话中寻找乐趣

生命充满乐趣，没有什么事必须严阵以待。我们生而为人，是为了要拓展自己、自由思考、全心相爱，这个过程满是乐趣。

积极把新朋友带进你的生活，其收获是让生活得以扩展。这意味着，你的生活将满是新点子、新朋友和新机会。如果你不开金口、不说一声“嗨”，是无法得到的。所以，不要害怕，勇敢地运用你的沟通潜能。

>>> 从生活中积累经验

许多人以为口才只是口上之才，他们以为口才好的人，只是因为他们很会说话，而自己却是不会说话的。他们看见许多口才好的人什么都可以说，谈什么都很动听，只是因为他们的口齿伶俐。这种看法是片面的、肤浅的。固然，口才的能力有赖于相当的训练，但口才的实际基础建立在他们善于思考、善于观察、兴趣广泛、常识丰富、以及强烈的同情心和责任心。没有上述所列举的基础，光是口齿伶俐，也不能成为一个口才好的人。毕竟巧妇难为无米之炊。

一个口才好的人，必须经常地在观察和思考上面下工夫。他们不断地扩充他们的兴趣，积累他们的知识，培养他们的同情心和责任心。他们谈话的题材源泉，是非常充实的。你呢？是不是每天看报纸？你看报纸的时候，是不是只看看副刊上的小说消遣而已？是不是同时也很注意重要的国际及本地的新闻呢？是不是很留心地去选择节目？是不是随便听听就算了呢？你是不是选择有意义的精彩的电影和戏剧？是不是看戏时，集中精神地去欣赏它们，而不是坐在戏院里打瞌睡？

著名剧作家曹禺曾说，哪一天我们对语言着了魔，那才算是进了大门，以后才有可能登堂入室，成为语言方面的富翁。那么，我们应该怎样来具体学习、锤炼语言呢？下面介绍几种可行、有效的方法：

（1）深入生活

生活是语言最丰富的源泉。要使自己的语言丰富起来，一个闭门造车，与外面世界没有接触的人，是很难如愿的。

俄国伟大的批判现实主义作家托尔斯泰称赞人民是语言“大家”。语言的“天才”，的确存在于人民群众之中。比如我们讲话常用程度副词——“特”，如“特棒”“特靚”“特正”“特红”“特香”“特佳”……数不胜数，通常，广大群众所使用的生活用语更是数量惊人，丰富多彩，活泼动人，这一切也都是我们平时要注意的。

（2）扩大知识面

知识贫乏是造成语言贫乏，特别是词汇贫乏的一个重要原因。如果《红楼梦》的作者曹雪芹没有相应的词汇来描写贾府上上下下的规矩、内内外外的礼教，王熙凤的泼辣、干练、狠毒性格就肯定难以惟妙惟肖；如果《水浒》作者不懂得江湖勾当，不懂开茶坊的拉线、收小、说风情，及趁火打劫的种种口诀，他就不可能把那个成了精的虔婆王干娘刻画得绘声绘色。改革开放以后，新词语铺天盖地而至，令人目不暇接，大有“爆炸”之势。

当代流行语中有许多词，值得记忆、品味和应用，如：

经济类流行语：大户、二手货、水货、A货、买断、猎头、股坛、欧元、买单；

商业类流行语：按揭、金领、半跪式服务、分时度假、厕所广告、持卡族、撮堆儿、鬼市、练摊儿、刷卡、条形码、折了；

文化类流行语：大众情人、性感明星、F4、假唱、超女、粉丝、晚会歌手、自由撰稿人、炒作、复出、封杀、封锁、黑哨、电影人、露脸儿、戏说；

科技类流行语：病毒、背投彩电、等离子彩电、电视购物、商务通、掌上、黑客、克隆、千年虫、功能饮料、QQ、博客、亚健康、一

卡通、数字化犯罪；

生活类流行语：煲电话粥、便当、暴侃、绷、不搭界、隐私、一夜情、找不着北、走人、齐活、起腻、坯子；

市井类流行语：荤、巨无霸、火、干货、面、粉皮耳朵、翻眼猴、没事偷着乐、吧女、八婆；

青春类流行语：冰淇淋文学、80后、流星雨、仔、老爸、另类型、帅呆了、酷毙了、玩儿票、新新人类。这些词语或者从国外引进，或者是时尚的创造，或者是旧词的复活。有些词语，如AA制、T恤衫、卡拉OK，汉字与洋文夹杂，就是词典专家也被它们弄得不知所措；不知道该怎么把它们放在词典中排序。

词语是社会生活最敏感的反应器，新词爆炸反映了新生事物的层出不穷，反映了我们当今社会在改革大潮中的迅猛发展，反映了我们当今生活在开放洪流中的日新月异，我们对这些新的词语应及时掌握，学会运用。

（3）阅读名著

“熟读唐诗三百首，不会作诗也会吟”的经验之谈，是大家所熟悉的，它告诉人们要学习口头语，提高说话的技巧，就应多读名著。“穷书万卷常暗诵”，吟咏其中，则可心领神会，产生强烈的兴味。摸熟语言的精微之处，则会唤起灵敏的感觉；熟悉名篇佳作的精彩妙笔，则会获得丰富的词汇，自己演说和讲话时，优美的语言亦会不招自来，这并非天方夜谭之事。只要我们潜心苦读，勤记善想，揣摩寻味，持之以恒，就能尝到醇香厚味，如果反复地用，不断地学，久而久之就可以像郭沫若所说的那样：“于无法之中求得法，有法之后求其他”了。

>>> 借助体态加强语言效果

在与人交往中，语言只占了一部分，另一部分要靠体态语言来表达，一个动作，一个眼神足以让对方明白你的意思。运用好体态语言主要有以下几种：

（1）利用表情吸引对方

一个很会说话的人，他所用的不仅仅是他的口。在日常生活中，我们经常可以发现有些人一开口，别人就静下来听，而另一些人讲话时，听众仍各干各的，甚至打断他的话，这种情况之所以出现，当然有许多复杂的原因。但其中有一个重要的原因，那就是有的人懂得使用表情，使用眼、胸、肩等身体的各个部位来配合他的口来吸引人，而有的人却不懂得。试想一下，如果一个人在说话时只是嘴在动，而身体的其他部位是绝对静止的，他会对听众有吸引力吗？

其实，从你出现到你开口说话的这段时间里，你都在说话，只是没有用口，而是用身体的其他部位。你的眼、手、脚等的一举一动，都能体现出一种表情，而这种表情可使人准备听你的话，也可以使人不想听你的话，甚至使人对你产生一种厌恶感。

因此，一个会说话的人在开口之前，必须调动身体的各个部位，向听众传达他对他们的敬意与好感，暗示出他将要说的话的基调和重要

性。这是一次成功交谈的必要前奏。即便是在谈话的过程中，他突然站起来，或者是座位向对方移近一些，或者突然作一个不寻常的姿态，只要自然、得体，对他的说话的效果也大有帮助。

许多参加演讲比赛的人都很注重采用以上的办法。他们非常注意练习登台走路的姿态，练习怎样鞠躬、怎样注视听众，以此来使听众对他们产生兴趣，把注意力都集中到他们身上来。他们的这些动作，一般都成功地为他们语言铺平了道路。

有时，表情和动作不只是能增强语言的效果，而且能代替说话。会说话的人常常使用这种方法来弥补语言不足，表达难以言状的感情。一种表情、一种姿势、一声叹息和一声长叹，就常常被人们用来代替难以说出的语言。在抗日战争时期，有位相当开朗的将领。有一天，一个特殊身份的人向他提了一个令人啼笑皆非而又难以作答的问题：“听说，你正在阴谋叛变，是吗？”他听这句话之后，什么也没有说，只是坦然、爽朗地仰天一笑。他这一笑，体现出了他的堂堂正气，体现出问话者的荒唐，也体现出他不屑同捕风捉影的人争辩的风度。

但是，我们还应该注意到，只有恰当的表情，才能吸引听众。矫揉造作、自作多情不仅无助于吸引对方，增强语言的效果，反而会使人生一种厌恶感。

（2）巧妙借助声调表达感情

声调也可表达一定的情感，这恐怕是谁也不会否认的。在日常生活中，我们常常可以发现，声调既可以表示热情，也可以表示冷漠；既可以表示非常有耐心，也可以表示厌倦；既可以表示谦虚谨慎，也可以表示狂妄自大、不可一世……

既然声调可以表达不同的情感，那么我们在言谈中就应该根据场合、对象的不同而选择不同的声调。如果你的声调与说话的内容和目的相冲突。那你的话无论多么重要，也不会产生什么效果。试想一下，

如果你用演讲的声调对你刚刚认识的女朋友说“我爱你”“我喜欢你”“我昨天晚上梦见你”或“我的生活不能没有你”等一类的话，结果会怎样呢？

那么怎样才能选择适当的声调呢？要做到这一点，首先就要求我们懂得什么语调表达什么感情。一般地说，高声叫喊表示着粗野、不耐烦和狂妄自大；轻言细语表示精细、富有耐心和谦虚；吞吞吐吐往往被理解为惊慌；加重语气表示强调；说话不紧不慢表示沉着和胸有成竹；抑扬顿挫是为了吸引人……

一个善于使用声调来表达情感的人，往往都会熟练地使用各种声调。如果他想强调某一句话，就把这句话中的每一个字以加强的语气说出来，以引起别人的重视。当他看到听众跟不上他说话的速度时，他就会不紧不慢地叙述，使说者和听者能保持同步。当他看到听众注意力不够集中的时候、他就会有意识地把嗓门提高一些，使听众注意力集中到自己的讲话上来……通过这种交替使用不同声调的方法，他就能使他的讲话生动形象而又受听众欢迎。

此外，在选择适当的声调表达情感的时候，还要注意声调与措词的一致性。比如，我们在说“对××表示热烈欢迎”的时候。“热烈欢迎”的声调不能太低。否则，就没有“热烈”的效果；在说“××因病去世”的时候，“去世”两个字声调不能太高，否则就不能表现出悲伤的气氛。

总之，我们在用声调表达某种情感的时候，不仅要注意各种声调的含义，注意声调与说话内容的一致，注意声调与措词的一致以及声调之间的协调，而且还要注意声调、内容、措词的交叉运用。因为只有这样，我们的讲话才能取得比较好的效果。

>>> 因人而异的说话方式

与人说话，先要明白对方的个性，他喜欢婉转，应该说流利的话；他喜欢率直，应该说激切的话；他崇尚学问，就说高深的话；他喜谈琐事，就说贴近的话，说话方式能与对方个性相符，自然能一拍即合。

（1）与老年人谈话要谦虚

我们常听到长辈教育后辈时说：“我走过的桥比你走过的路还多。”这是很有道理的，有些老人虽然接受的教育比你少，可是无论怎样，他的经验比你丰富得多。因此在与他们谈话时，必须保持谦虚的态度。

其实，与老年人谈话，是很容易的，因为他们很喜欢谈话。他们说家常滔滔不绝，你要打断他，就会显出无礼的样子。因此，有时与他们谈话很费时间，可是，只要你用心听，他们的话是极有裨益的。

（2）与年幼者谈话要保持深沉的态度

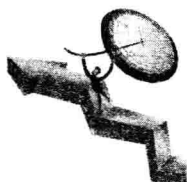
比你年幼的人，有些思想太超前，有些则知识不及你。在前一种情形下，你和他们谈话是毫不觉得困难的。你只需保持深沉的慎重的态度就行，不要降低你自己的身份。假如你不这样的话，那么，你再要把他拉回来，就很困难了。还要注意不要给他们机会直呼你名，那是很不好

轻视她的态度。待他们至少要像对待一个与你具有同等智力的人一样。不要以为她们知道的比你少，或她们的意见毫无价值。这样，就能迎合她们自重的天性，而使她们觉得与你谈话十分快乐。

和女人谈话时，你得先开个头，然后她就会接下去。询问天气；询问她的一个亲戚的健康；询问书籍、金鱼、花草或其他种种事物。总之，是她们所感兴趣的。

使你们之间的谈话能继续不辍，是你对你的能力的一种确信。你有你的思想和观念，不要沉默寡言，但也不要过分深入，不要使内容越拉越远使人讨厌，应经常记住你的谈话是在取悦对方。

因人而异的谈话方式不仅表现了你的素质修养，更能让对方在与你的谈话中得到尊重与信任。现代人不可不知，不可不学。



》》》 改掉小毛病，增强说话的吸引力

在日常生活中，我们如果稍加留意，就会发现许多人在说话中有一些毛病，虽然这些毛病不具有决定意义，但如果不加以注意，就会大大影响我们的谈话效果。

一般人在交谈中，常常容易出现以下几个方面的问题：

第一，用多余的套语。有些人喜欢在交谈中使用太多的或不必要的套语。例如，一些人喜欢什么地方都加上一句“自然啦”或“当然啦”一类词句；另一部分人喜欢加太多的“坦白地说”“老实说”一类的套语；也有人喜欢老问别人“你明白么”或“你听清楚了么”还有的人喜欢老说“你说是不是”或“你觉得怎么样”如此等等。像这一类毛病，你自己可能一点也不觉得，要克服这类毛病，最好的办法是请你的朋友时刻提醒你。

第二，有杂音。有些人谈话本来很好，只是在他的言语之间掺上了许多无意义的杂音。他们的鼻子总是一哼一哼地讲着，或者是喉咙里好像老是不畅通似的，轻轻地咳嗽着，再要不就是在每句话开头用一个拖长的“唉”，像怕人听不清楚他的话似的。这些毛病，只要自己有决心，是可以消除的。

第三，谚语太多。谚语本来是诙谐而有说服力的话，但谚语太多也

不好。用谚语太多，往往会给别人造成油腔滑调、哗众取宠的感觉，不仅无助于增强说服力，反而使听者觉得有累赘感。

谚语只有在恰当的地方才能使谈话生动有力。在使用谚语时，我们应尽可能使其恰当。

第四，滥用流行的字句。某些流行的字句，也往往会被人不加选择地乱用一番。例如，“纳米”这个词就被滥用了，什么东西前面都牵强加上“纳米”：“纳米牙刷”“纳米字典”，“纳米”这“纳米”那，使人莫名其妙。

第五，特别爱用一些词。有些人不知是因为偷懒，不肯开动脑筋找更恰当的字眼，还是有其他方面的原因，特别喜欢用一个字或词来表达各种各样的意见，不管这个字或词本身是否有那么多的含义。例如，许多人喜欢用“伟大”这个词。在他的言谈中，什么东西都伟大起来了。“你真太伟大了”“这盆花太伟大了”“今天吃了一餐伟大的午饭”“这批货物卖了一个伟大的价钱”等等，给别人一种华而不实的印象。因此，我们要尽可能地多记一些词汇，使自己的表达尽可能准确而又多样化。

第六，太琐碎。许多人在谈话的过程中琐碎得令人讨厌。例如，讲述自己的经历本来是最容易讲得生动、精彩的。很多人也喜欢听别人讲其亲身经历。但是，许多人讲自己经历的时候，一味地不分主次地平铺直叙，觉得自己的所有经历，样样都有味道，都有讲一讲的必要，结果反而使听者茫无头绪，杂乱无章，索然无味。

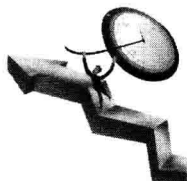
讲经历或故事，要善于抓重点，善于了解听者的兴趣集中在哪一点上，少用对话。在重要的关节上讲得尽可能详细一些。其他地方，用一两句话交代过去就算了。

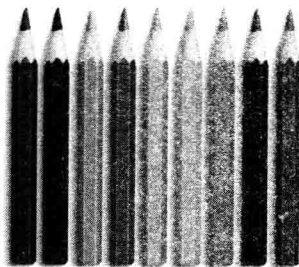
第七，喜欢用夸张的手法。夸张的手法有一种引人注意的效果。不过，我们不能把夸张的手法用得太过分，否则，别人就不会相信你

说的话。

在现实生活中，你不可能每次说的都是“非常重要”的消息，也不可能每次都讲“最动人的”故事或“最可笑的”笑话，因此，不要到处用“非常”“最”“极”等字眼。否则，当你在无数的“最”中有一个真正的“最”时，又怎样表示呢？难道你能说“这件事对我是最最最重要的么”？如果你真这样说，别人听了也会无动于衷，因为他们认为你是一向喜欢夸大的人。

除了上述七点之外，我们还应该注意自己在谈话中的声调、手势、面部表情等方面，努力使各个方面协调、得体。这样，我们就能大大增强自己说话的吸引力。





不 拿 别 人 的 地 图 找 自 己 的 路



PART 8

善抓机遇，打造你的眼光优势

机遇就像梯子，有了它你可以更上一层楼，没有它，你只能平淡前行。机遇对每个人都很重要，当机会降临时，你没有发现，或没有抓住，任凭你再大的能力与才干，也只能哀叹时运不济，从而平庸一生。太好的机会不太容易抓住，就像烈马不容易驯服一样，但你发现了它，就要努力抓住它，尽管它强烈地挣扎似乎要脱手而去，让你感到力不从心，让你想放弃时，这时，请用尽你的气力抓牢它，切勿松手，这可能是一个大大提升你的关键。机不可失，失不再来，具有优势，还要善抓机遇，两者合一，无往不胜。

>>> 机会光顾这样的人

现代社会中，成功的机会是无限的。每个行业、每个领域都有无数的机会等着你。但是，每个机会都是稍纵即逝的，除非你紧紧地抓住它，并且加以利用。

成功有时需要冒险，你必须花费你的时间和金钱为它冒险。如果你不敢放手一搏，机会是不会光临的。只有当你乐于付出时间、金钱去承担风险之时，机会才会出现在你面前。

成功需要果断。当机会来临时，必须快速地作出决断，并采取行动。“机不可失，失不再来。”优柔寡断可能丧失时机，机会也永远不会光顾你了。

成功属于勤勉的人。机会不会光顾那些浪费时间、偷懒又闲散的人。机会更多地留意那些忙忙碌碌的人。他们为了自己的理想和渴望而拼命工作，而他们的努力使他们离成功更近了。

成功属于那些善于把握时间的人。在现实生活中，机会是属于那些善于运用时间，追求目标，并且以踏实的工作实践每一天的人。那些浪费时间的人，过着悠闲懒惰的日子，还能妄想走向成功吗？

成功者是那些持之以恒、坚韧不拔的人。当你的目标一旦确定，你就以持续的动力去追击目标，直到成功为止。机会不会降临到我们经常

说的“三天打鱼，两天晒网”的人。

成功属于那些意志坚强的人。通往成功的路径，处处是荆棘，杂草丛生，充满了艰巨与辛酸。很多人往往因为成功之路太艰辛，牺牲太大而放弃了。但决心获得成功的人，必须付出这巨大的代价。坚毅的人，绝不轻言退却。竞争只会刺激他们，阻力与困难只能坚定他们成功的信念。你如果没有到达人生的最高目标，是因为你对眼前的成功满足了。

要想达到成功的顶点，踏实做好眼前的工作，对于每一项工作都竭尽所能全力以赴。你的工作就是你成功的基石。充满热情、友善地对待它，那么你就无需再为生活而担忧了。从工作中走向成功是最有效的一种途径。

机会也属于在失败和逆境中苦苦挣扎、不懈奋斗的人。在面对逆境时，我们的思维变得更为敏锐，我们的行动变得更加果敢，我们义无反顾，勇往直前。这样一来，我们发现失败在渐渐地离开我们，我们摆脱了困境，已向成功之路走去。机会永远不会光顾那些在困境面前不知所措，只有抱怨而没有行动的人。

研究一下那些成功者，我们就会发现他们并不是处在事业的顶峰，他们一生都在顶峰与谷底之间徘徊着，但他们在一直努力，而伴随着这种努力的是他们的能力。如果没有这种能力很难想像靠着美好的品格，他们会走向成功。你的能力永远属于你，任何人都无法剥夺，这种能力能帮你攀登胜利的顶峰。

如果你在等待成功的机会，那你错了。它只能带给你失望与懊恼。如果你渴望成功，那么去主动寻找机会吧，因为机会永远不会光顾那些等它上门的人。

成功和机会往往就在你的眼前，去努力吧！抓住机会，才能发挥出你的优势，才能抓住成功，只要你努力了，那么成功的一天早晚会降临到你的头上。

>>> 伸手越多，机会越多

在这个世界上，20%的人拥有80%的财富；在任何一家企业或其他组织，20%的人控制80%的资源。能够成功跨过这条“二八线”的人，有一个明显的共同特点——积极主动。他们不是“坐店经营”，等别人“上门采购”，而是主动上门推销，寻找施展才能的机会。

（1）机会偏爱积极主动的人

人生中的机会很多，你伸手去抓它，不一定每次都能抓住。但是，你伸手的次数越多，逮住它的可能性越大。

一位日本学生，初到法国留学时，还不会说法语。刚住进留学生公寓楼的那一天，他因事到管理员室去，屋里却没人。这时，电话响了，他习惯性地抓起电话接听，忘了自己不会说法语。

幸好对方说的是英语，他完全能听懂。那是一位美国外交官，说自己将离开法国去日本赴任，希望找一个日本人讲授日语，问他能不能帮忙，原来外交官将他当成了宿舍管理员。他马上答应下来。通过这位外交官，他走进了法国的上流社会，结识了许多有价值的朋友，得到了更多的机会。

这位日本留学生也许不止一次接这种看似不相干的电话，但一次机会就足以补偿他积极主动的好习惯。

一个缺乏积极主动性的人，总是对不相干的事不闻不问，对不相干的人爱理不理。但是，按照辩证的观点，事物是相互联系的，世上没有不相干的事。许多你难以预知、难以察觉的事在影响着你，如果你以“不相干”的态度漠视它们，机会就跟你不相干了。

（2）不放过就不会错过

当机会擦身而过时，大多数人只是叹一声气，看着它远离自己而去，却没有想到，如果紧追一步，也许能抓住这快要失去的好运气呢！

某著名大公司招聘十名职业经理人，应者云集。经过初试、笔试等四轮淘汰后，只剩下六个应聘者。所以，第五轮将由老板亲自面试。

面试开始时，主考官却发现考场多出了一个人，于是就问道：“不是来参加面试的人吗？”这时，坐在最后面的一个男子站起身说：“先生，我第一轮就被淘汰了，但我想参加一下面试。”

人们听到他这么讲，都笑了，就连站在门口为人们倒水的老头也忍不住笑了。主考官不以为然地问：“你连第一关都过不了，有什么必要来参加这次面试呢？”

这位男子说：“因为我拥有别人没有的财富。”大家又一次笑了，都认为这个人不是头脑有毛病，就是狂妄自大。

这个男子说：“我虽然只是本科毕业，只有中级职称，可是我却有着十年工作经验，曾在12家公司任过职……”

这时主考官马上插话说：“你先后跳槽12家公司，这可不是一种令人欣赏的行为。”

男子说：“先生，我没有跳槽，而是那12家公司先后倒闭了。”

在场的人第三次笑了。

主考官说：“你真是一个地地道道的失败者！”

“不，这不是我的失败，而是那些公司的失败。正是这些失败却使我积累了避免失败与错误的经验。”男子认真地说。

这时，站在门口的老头走上前，给主考官倒茶。

男子停顿了一会儿，接着说：“这十年的经历和12家失败的公司，培养、锻炼了我对人、对事、对未来的敏锐洞察力，举个小例子吧——真正的考官，不是您，而是这位倒茶的老人……”

在场所有人都感到惊愕，目光转而注视着倒茶的老头。那老头诧异之际，很快恢复了镇静，随后笑了：“很好！你被录取了，但是——你是如何知道这一切的？”

老头的言语表明他确实是这家大公司的老板。这次轮到这位考生笑了。

大凡成功的人，都是因为抓住了机会才成功的，而这名男子在面试的第一轮便被淘汰了，按理说，他已失去了机会，但他却勇敢地紧追一步，全力为之，于是抓住了成功。

（3）主动向“伯乐”推销自己

美国著名的人才调查中心的研究已经表明，成功人士都具有“推销”自我的意识，这种意识对他们事业成功具有很大的帮助。有人说，谁在推销上占据优势，谁就具备生存的优势。

青年歌手那英的成功，与她抓住机会大胆推销自己有着直接关系。在演出现场，一名准备上台的歌手因故临时不能上场，“救场如救火”，在主办方焦急无奈时，那英同歌队队长说：“这首歌我也能唱，让我上场吧！”歌队队长没有更好的办法，只好同意。那英也由此一炮打响。

那英抓住机会的自荐，使她的命运走入了另一个轨道。没有什么比自己埋没自己更可悲的了。如果你抱怨自己不能被伯乐发现，关在屋子里生闷气总不会有任何好处。积极地寻求出路，适时地表现自己才是你唯一的出路。

>>> 不要说“我没有机会”

一个人不应该受制于他的命运。世界上有许多贫穷的孩子，他们虽然出身卑微，却能做出伟大的事业来。比如富尔顿发明了一个小小的推进机，结果成了美国著名的大工程师；法拉第仅仅凭借药房里几瓶药品，成了英国有名的化学家；惠德尼靠着小店里的几件工具，竟然成了纺织机的发明者。此外，还有豪靠几只缝针和梭子，发明了缝纫机；贝尔竟然用最简单的器械发明了对人类文明有很大贡献的电话。

在美国历史上，最感人肺腑、催人泪下的故事便是个人通过奋斗而获得成功的奇迹，很多男男女女们确立了伟大的目标，尽管在前进的途中遇到种种非常艰难的阻碍，但他们依然忍耐着，以坚韧来面对艰难，最后终于克服了一切困难，获得了成功。更有许多人本来处于十分平庸的地位，依靠他们坚忍不拔的意志、努力奋斗的精神，结果竟跻身于社会名人领袖之列。

亚历山大在某一次战斗胜利后，有人问他，是否等待机会来临，再去进攻另一个城市，亚历山大听了这话，竟大发雷霆，他说：“机会？机会是要靠我们自己创造出来的。”创造机会，便是亚历山大之所以伟大的原因。因此，惟有去创造机会的人，才能建立轰轰烈烈的丰功伟绩。

如果一个人做一件事情，总要等待机会，那是极危险的。一切努力和热望，都可能因等待机会而付诸东流，而那机会最终也不可得。

有人认为，机会是打开成功大门的钥匙，一旦有了机会便能稳操胜券，走向成功，但事实并非如此。无论做什么事情，就是有了机会，也需要不懈的努力，这样才有成功的希望。

在社会生活中，到处有着大批失业的人群，好像是社会对劳力的需求不足。但事实上，却同时有许多空缺的职位保留着。在每种职业的门口，都有“诚聘英才”的广告。当然，企业界所招聘的是那些受过更好训练的男子和女子，是那些更为出色的经理和领袖，企业界要求人格更完善的人才。

人们往往把希望要做的事业，看得过于高远。其实最伟大的事业，只要从最简单的工作入手，一步一个脚印地前进，便能达到事业的顶峰。

良好的机会完全在于自己的创造。如果以为个人发展的机会在别的地方，在别人身上，那么一定会遭到失败。机会其实包含在每个人的人格之中，正如未来的橡树包含在橡树的果实里一样。

“我没有机会”，林肯这位生长在穷乡僻壤茅舍里的孩子，怎会进了白宫，怎会成了美国总统？而同一时代那些生长在有图书馆和学校的环境中的孩子，其成就反不如茅舍里的苦孩子，这又如何解释呢？再看那些出生于贫民窟的孩子们，有的不是做了议员吗？有的不是做了大银行家、大金融家、大商人了吗？那些大商店和大工厂，有许多不都是由那些“没有机会”的孩子们靠着自己的努力而创立的吗？

因此，“我没有机会”，只是失败者的推诿之辞。

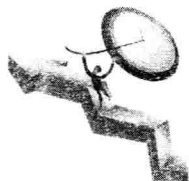
>>> 敢担风险，不让机遇擦肩而过

在很多情况下，机遇与风险共存。在风险中隐含着机遇；机遇中也会充满风险。只要在观察准确、目标正确的情况下，风险很快会化作机遇，美国石油大王洛克菲勒就是在风险中抓住机遇的。

南北战争前，时局动荡不安，各种令人不安的消息不断传来，战争的阴影笼罩着美国的大地。人人都在忙着安排自己身边的事，忙着安排家庭、财产。而约翰·洛克菲勒却在运用他的全部智慧思考怎样利用这场战争。战争会使食品和资源缺乏，还会使交通中断，使市场价格急剧波动。洛克菲勒为自己的发现惊呆了，这不是一道金光灿烂的黄金屋吗？走进去，洛克菲勒将会满载而归。那时的洛克菲勒仅有一个资金4000元的经纪公司，而且其中一半的资金属于英国人克拉克。洛克菲勒对这个问题着了迷，甚至和女友的父亲谈话时，也禁不住发问：“要是发生战争，北方的工业家和南方的大地主，哪个更赚钱？”这句唐突的问话使未来的岳父无言以对，并对他投以轻蔑的目光。洛克菲勒匆忙回到他的办公室，对伙伴克拉克说：“南北战争就要爆发了，美国就要分成南北两边打起来了。”“打起来，打起来又怎么样呢？”克拉克一副迷迷糊糊没有睡醒的样子。洛克菲勒胸有成竹地决定，我们要向银行借很多的钱，要购进南方的棉花、密西根的铁矿石、宾州的煤，还有盐、

火腿、谷物……克拉克惊诧无比，摊出双手：“你疯了，现在这么不景气!可你……”洛克菲勒嘲笑克拉克的无知，他说：“明年我们的目标是取得3倍的利润。”他昂着头，冷静而又自信。在没有任何抵押品的情况下，洛克菲勒用他的设想打动了一家银行总裁汉迪先生，筹到一笔资金。一切都如洛克菲勒预料的那样，第四年他们小小的经纪公司利润已高达1.7万美元，是预付资金的4倍。在第一笔生意结财后仅仅两周，南北战争爆发了，紧接着，农产品的价格又上升了好几倍。洛克菲勒所有的贮备都带来了巨额利润，财富就像滚动的雪球跟随着战争的车轮。等到美国南北战争结束，洛克菲勒已不再是个小小的谷物经纪人，而是腰缠万贯的富翁，并开始染指石油工业。洛克菲勒在风险中的决策是他事业的一个转折点，他在后来的经营中，始终记住了这一要诀：机遇存在于动荡之中。

动荡越大，风险越大，机遇给予的成功指数也就愈大，有的人由于怕承担风险，而任凭机遇与自己擦肩而过；有的人则以超人的胆略捕捉了它，从而获得了巨大的成功。



》》》 审时度势，抓住发展自己的时机

有位记者曾同一位老演员进行过一次交谈。记者问的是一个很普通的问题：一个人如果要想在生活中获得成功，需要的是什麼？大脑？精力？还是教育？

老演员摇摇头：“这些东西都可以帮助你成功。但是我觉得有一件事甚至更为重要，那就是：看准时机。”

“这个时机，”他接着说，“就是行动或者按兵不动，说话或是缄默不语的时机。在舞台上，每个演员都知道，把握时间是最重要的因素。我相信在生活中它也是个关键。如果你掌握了审时度势的艺术，在你的婚姻、你的工作以及你与他人的关系上，就不必去追求幸福和成功，它们会自动找上门来的！”

这位老演员是正确的。如果你能学会在时机来临时识别它，在时机溜走之前就采取行动，生活中的问题就会变得大大简化了。那些反复遭受挫折的人经常对毫不留情的、不怀好意的世界感到泄气，他们几乎永远意识不到：他们一而再、再而三地进行了恰当的努力，但却在不恰当的时机放弃了。

许多人都以为会看时机是一种天分，也就是生来就具备的，就像是有的人生来就具有音乐细胞一样。但情况并非如此。通过观察那些似乎

有幸具备这种天分的人，你会发现这是一种任何人只要努力留心就能获得的技能。

为了掌握恰到好处地处理时机的艺术，需要牢记五个必要的条件：

（1）要不断地提醒自己，掌握好时间

掌握好时间在待人处世上具有重要意义。莎士比亚曾经写道：“人间万事都有一个涨潮时刻，如果把握住潮头，就会领你走向好运。”一旦你明确了“看准时机”的全部重要意义，你就朝着获得这种能力迈出了第一步。

（2）和自己订一项条约

当你被愤怒、恐惧、嫉妒或者怨恨的漩涡所驱使时，千万不要做什么或者说什么。这些情绪的破坏力量可以毁坏你精心建立起来的“观时机制”。古希腊哲学家亚里士多德曾留下一段著名的话：“任何人都会发火的——那很容易；但是要做到对适当的对象，以适当的程度，在适当的时机，为适当的目的，以及按适当的方式发火就不是每个人都能做到的了。这不是一件容易事。”

（3）加强自己的预见能力

未来并不是一本合上了的书。大多数将要发生的事都是由正在发生的事所决定的。相对来说，很少有人能通过自觉的努力来设计今后的自己、预测未来的可能性并照此行动。

（4）学会忍耐

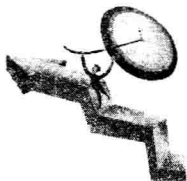
你不能不信服爱默森所说的：“如果一个人将自己置于天分的土壤中，并且坚定不移的话，巨人般的世界也会向他让步。”获取这种耐力没有灵丹妙药，它是一种智慧与自制力的微妙的结合体。但是一个人必须明白，过早的行动往往是欲速则不达。

（5）学会做一个局外人

这也是最难的一条。我们的每时每刻都是与所有的人共享的，每个

人都会从不同的角度去看待周围发生的事情。于是，真正地把握时机就包括以一个局外人的角色去了解其他人是怎样看问题的。

《旧约全书》中所写的：“世上万物都有适逢的季节，而尘世间的每一项意图也都有一个合宜的时间。”要想享受美丽的人生，你必须学会抓住时机，审时度势。



>>> 择木而栖，选择有利发展的环境

我国古代有一名儒学大师叫孟轲。他小时候家住在一片坟地附近，于是他常常去看别人家举行葬礼。久而久之，孟轲就和一些小孩去做以埋葬死人为内容的游戏。孟母看到孟轲总和其他的孩子玩这种埋葬祭祀的游戏，觉得这个环境对孩子的影响很不好，于是就把家搬到了一个集市的附近。可是他家的周围这一次换成了商店和小货摊，整天耳边充斥着叫卖声。孟轲又开始和别的孩子玩做生意的游戏。孟母觉得这种环境对孩子的成长更不利，于是又一次举家搬迁。这一次，孟母把家搬到了一所学校附近定居下来。打这以后，孟轲开始受到读书人的影响，渐渐在朗朗读书声中得到了熏陶，懂得了读书做人的道理，努力读书，终于成了一代儒学大师。

这就是至今传为美谈的“孟母三迁”的故事。

环境虽是外因，但有时也能起到关键作用。石头里蹦不出小鸡，但鸡蛋如果离开适宜的温度也不会孵出小鸡。在冰天雪地中它会冻裂，在开水中它会被烫熟，哪会再变成小鸡呢？

有一名叫阿忠的年轻人从事写作多年，自认为文笔已经达到相当高妙的境界，但是每次参加地方上的写作比赛，总是无法获奖。

“既然在这个小城市里无法出头，你最好参加全国性的比赛，说不

定就会获得青睐了。”阿忠大学时代的教授对他说。

“我在小地方尚且无法获奖，参加全国比赛怎么可能获奖呢？”阿忠不解地问。

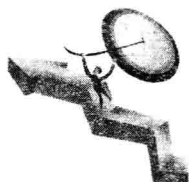
“你听我的话，去试试就知道了。”

阿忠果然在全国性的文艺比赛中获奖，他兴奋地去谢恩师，“但是说实话，我至今仍不明白为什么在大地方反而能出头？”

“因为在全国性的比赛中，评委来自不同的省份，他们绝大多数不认识你，而只是看你的作品，”教授说，“至于在本城的比赛，那些评委都认识你，而且对你的言行举止又会看法不一，加上他们自己又会有自己的朋友、学生参加，所以对待你的作品，自然也很难公允，这就是环境条件对你起的一个限制作用。”

教授叮嘱他说：“不要以为在小地方出不了头，在大地方也会一筹莫展，有真本事的人，往往在大场面，更有发挥的余地。”

人们在一个地方住得久了，难免会萌生依恋之情，对居住处的风土人情、人物风貌了解备至，生活的周遭环境也比较熟悉。相比较而言，生活和事业上的麻烦会较少。但如果是为了事业或生活的更高追求，就不应该太依恋这片熟悉的地方。应该根据自己的实际情况，选择有利于自己生存和发展的地方，灵活地把握自己。如果这个时候，也像愚公那样，因为住处门前有两座挡住出路的大山就要把它挖走，岂不是费了太大的力气？搬家比挖山更快更省力，我们就应该“率子孙荷担”，把家搬到山这边来。这才是上策，才有利于自己优势的发挥。



>>> 抓住感情投资的机遇

感情投资会对个人带来成功的机会，但感情投资本身的成功与否很大程度也与机遇有关。一般来说，大多数平民百姓的机遇都是差不多的，关键要看你善不善于认识机遇、抓住机遇，因为机遇总是只偏向有准备的人。

人们常常感叹到：“我和熟人谈得来感情也很好，但和陌生人在一起怎么也没法子，大概我这人太害羞了。”其实，不善于对陌生人进行感情投资的人除了由于害羞外，更主要的原因是不能抓住机遇。

首先我们谈谈如何通过谈话抓住对陌生人进行感情投资的机遇。旅行中汽车、火车、飞机、轮船上的乘客萍水相逢结成人生挚友的情况很多，他们都比较善于通过谈话来抓住感情投资的机遇。有一次，小李出差开会去武汉后回北京，列车在京广铁路上飞奔着。对面一位男士一直沉默不语，望着窗外崇山峻岭出神。大家一句话都不说，都脸朝外看着。忽然，那位男士说：“我小时候就生活这样的地方，住在茅屋里，这对我后来性格的形成影响太大了。”跟着，他叙述了那种生活的美丽与对人的磨练。他的话，很自然的吸引了小李，也吸引了大家，小李小时候经历与他差不多，所以他俩越谈越投机。一路上，这位男士不但向小李介绍了自己的职业、工作、以及成长道路和曲折经历，而且把

自己的家庭、个人爱好、性格特点、成绩错误也都对小李和盘托出，他俩还互相关心，互相帮助。小李未带食品上车，他拿出了自备食品两人分享。到站时，二人互留姓名和通讯地址，相约再会。此后，他们果然成了一对非常要好的朋友，那位男士还在小李的帮助下解决了妻子的城市户口问题。

一次简单的旅行，他俩结成了至交好友。这要归功于那位男子善于认识并抓住感情机遇的机会，他的切入方式就是谈话。

如何通过实实在在的帮助把握感情投资的机遇。当陌生人需要帮助而旁边又没有熟人的时候，也是进行感情投资的好机遇。这一点是那些有很多朋友的人的共同心得。

王经理的钱包被人偷了，钱包、信用卡、证件等都在里面，王经理现在身无分文。他想打个电话，找朋友或下属相助，又苦于连两角钱都找不出来。不得已，他只好向旁边的人借。可巧的是，王经理工作忙，不太注重穿衣打扮，旁边的人见他要借钱，都不理他。这时，一位青年给了他两元钱，他连声道谢，马上打了电话，等着朋友来接他，便和这个青年聊了起来。当他得知青年就要从学校毕业，正在找工作时，他主动邀请青年去自己的公司试一试。王经理觉得，这位青年能在这种情况下帮助他，一定是一个可以信赖的人。第二天，青年就去公司上班了，并得到了其他同事以及领导的一致肯定。

这位青年因为两元钱就找到了一份好工作，看上去不太可能，其实这也很正常，很多人都遇到了向王经理进行感情投资的机遇，但他们都没有抓住它，因为他们都没有准备好。不是没有准备好两元钱，而是没有准备好一颗帮助人的心。

>>> 从社会问题中发现机遇

琴纳生于1949年，原来是英国的一位乡村医生。他长期生活在乡村，对民间疾苦有深切的了解。当时，英国的一些地方发生了天花病，夺走了成千上万儿童的生命。当时还没有治天花的特效药。琴纳亲眼看到许多活泼可爱的儿童染上天花，不治而亡，他心里十分痛苦，自己作为一名救死扶伤的医生，眼睁睁看着这些染病的儿童死去，他也因而深感内疚，心里萌生了要制服天花的强烈愿望，时刻留心寻找对付天花的办法。

有一次，琴纳到了一个奶牛场，发现有一位挤奶女工因为从牛那儿传染过牛痘病以后就从来没有得过天花，她护理天花病人，也没有受到传染。琴纳像发现了新大陆一样，兴奋不已，他联想到这样一个问题，可能感染过牛痘疮浆的人，对天花具有免疫力。琴纳思索到此，不禁连声心里问自己：“为什么感染过牛痘的人就不会得天花？牛痘和天花之间究竟有什么关系？”他进一步大胆设想：“如果我用人工种牛痘的方法，能不能预防天花？”他隐约感觉到自己已经找到了解决问题的突破口了。

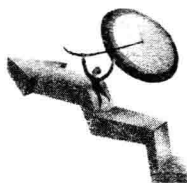
沿着这条思路，琴纳开始了大胆的试验。他先在一些动物身上进行种牛痘的试验，效果十分理想，这些动物身上没有不良反应。接下来，

就要在人身上进行试验，在人身上接种牛痘，这是前人没有做过的事，谁也不敢保证不出问题，这是要冒很大的风险的。那么，到底选谁来做第一个试验呢？琴纳在这关键时刻表现出可贵的牺牲精神，做试验的人必须是儿童，琴纳自己不合要求了，便要自己的亲生儿子来充当第一个试验者，他为了让那成千上万的儿童不再受天花之灾，顶住一切压力，在当时还只有一岁半的儿子身上接种了牛痘。接种过后，儿子反应正常，但是，为了要证明小孩是否已经产生了免疫力，还要再给孩子接种天花疫苗。如果孩子身上还没有产生免疫力，那么琴纳亲生的小儿子也许就会被天花夺去生命！但是，为了世上千千万万儿童健康成长，琴纳把一切都豁出去了。两个月后，他又把天花病人的脓浆天花疫苗，接种到儿子身上。幸好孩子仍然安然无恙，没有感染上天花。它说明：孩子接种牛痘后，对天花具有免疫力，试验终于成功了。从此以后，接种牛痘防治天花之风从英国迅速传播到世界各地，肆虐的天花遇到了克星，到1979年，天花病就在地球上绝迹了，琴纳——这位普通平凡的乡村医生的发明拯救了千千万万人的生命，18世纪末，在法国巴黎，无限感激他的人们为他立了塑像，上面雕刻了人们发自内心的颂词：“向母亲，孩子，人民的恩人致敬！”

的确，很多人的成功源于专门去发现问题。对这种人来说，没有问题就没有机遇；发现了问题，就创造了机遇。日本一家制药公司找问题的方法，可以给我们以启示：“点滴液”是给衰弱病人的血管补充营养的药液，以前点滴液都是封在大大的玻璃瓶中，就像一支大号的安培瓶。一旦病人需要输液，就由医护人员在玻璃瓶壁上划开一个小口子，将一根橡皮管插进去，进行输液。每次都要在玻璃瓶壁上划开一个口子，非常不容易，使用起来要花半天时间来对付这个玻璃瓶。但是“点滴液”是要输到病人的血管里去的，卫生程度要求非常高，千万不能为图方便而让细菌混到里面去了。有没有一种办法，既保证了“点滴液”

的卫生和安全，又便于医护人员快捷地使用呢？日本一家制药公司的社长瞄准了这个“不便之处”，他想：如果能够在点滴瓶上动点脑筋，一定会受到人们的欢迎……于是，社长向全体员工发出命令：“必需造出更便利的点滴瓶。”不久，有位年轻的职员向公司提出了自己的建议：

“能否在玻璃瓶的瓶口上加一个橡皮塞，要输液的时候，只要把针头从橡皮塞插进去，滴液就会从瓶中流出来，”公司对他的建议非常感兴趣，马上就把他的这项提议申报了专利，然后又制出成品，向外大量推广。这项小发明如今已被全世界所有国家所采用，在任何医院都是用这种“可无菌使用的，且使用极其方便”的新式点滴瓶来“挂盐水”“挂葡萄糖”的，由于这项简单的专利适应面非常之广，产品销量也就非常之大，“大家医药公司”因此所获得的专利收入也非常可观，在“一夜之间”，由一个乡村的小作坊，发展成日本数一数二的大制药公司，扬名世界。



>>> 善于等待，优势也需要时间

等待——我们这里指的是善于等待，可以在最关键的时刻把握住机遇，敲开成功的大门。但是有些人在等待时，容易灰心，而且常显得浮躁，这是对自己最大的伤害，也不利于优势的发挥。

拿破仑相信等待与机会同在，他在担任革命军小队长时，就等待崭露头角的机会，果然后渐渐掌握法国军事、政治实权，并发挥灵活的外交手腕，对于确保法国独立极有贡献，成为法国人民心目中的英雄。从英雄又晋级为皇帝，更使法国成为欧洲的支配者。

表面上看拿破仑是战绩辉煌的天之骄子，事实上，他是经历无数失败挫折之后，以坚强的意志力和无比的勇气，才摘到令人羡慕的成功果实。这就叫“等待后的成功”。

在征服全欧洲以后，拿破仑说了一句有名的话：“庄严与滑稽之间只有一步之隔，等待与机会之间只有一步之邻。”意味着：自己吃了大败仗，狼狈地逃走是十分滑稽的举动，但是不久之后，必然会庄严地扳回面子。这就是需要耐心等待下一个取胜的机会。不善于这样做，就会失败。因此要学会在失败中等待成功的机会。

人生就是要在不怕困难与失败中探索，才能获得成功，因为失败的经验越丰富，成功的几率越大。尤其是年轻人，应该把握黄金岁月，怀

抱强烈的目标意识，果敢地前进，才能使生命之树欣欣向荣。

真正能够成功的人，都会了解：不管怎么计划，人都有一段除了等待和忍耐以外再也没有任何方法可通过的阶段和时期。但是最危险的是，在这期间，我们都很容易灰心。

所谓等待，并非只是呆呆地等着从天上掉下馅饼来给你吃，而是应该拥有信心，抱着希望继续去努力。

在等待成功时，千万别再心灰意冷，因为成功的路途上总会遇到各种难关。也就是说，事实上每个人都有难关等待着，这一个条件是大家都相同的；但是成功与否，就要看这个人是否能够突破难关还是看到难关就撤走。

不管怎样的难关，都想去突破，这样努力的人就一定会成功。认为无法突破的人，才会觉得那是一件很困难的事。

面对跟前一大堆讨厌的工作，量又多，有的人就会想逃避，他们认为一直放任不管的话，大概别人会替他们做。然而这些逃避的人，什么东西都无法学到。相反地，能乐意接受这个讨厌的工作的人，当开始做的时候，表面上看可能很困难的工作，有时却会意外地完成，这种人下次再接受更麻烦的工作，也能毫无困难地完成。只要有强烈的意志，就会有办法去突破难关。有时虽然一次又一次地遭遇难关，但只要能一次又一次拼命地越过的话，就可以增加自信。

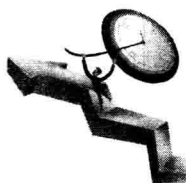
为了突破难关，你最好持有等待成功的信念。对任何难关都不惧怕，从正面冲过去。如此你就可以和潜能相通，而且从潜能和心灵深处得到极大的力量。

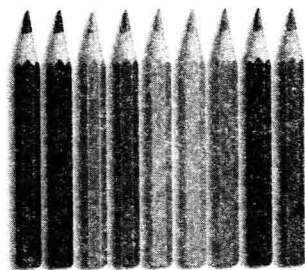
难关是锻炼你坚强意志的场所，也是使你前进一大步的能源储蓄场所，更是使你能力向上，心更宽大，人生更丰富的磨练场所，甚至可以说是指引你人生之道的老师。

所以我们要把碰到的难关，当做一件高兴的事来乐观面对，那么你

就没有做不到的事，而会向成功之路逐步迈进。

假如你不善于等待成功，而渴望一下冲进成功的怀抱，这样浮躁的心态，多半会让自己彻底心灰意冷，所以请记住成功学的一个原理：善于等待，去掉灰心，才能使优势得到充分的发挥。





不 拿 别 人 的 地 图 找 自 己 的 路

PART 9

宠辱不惊，打造你的心态优势

心态在很大程度上决定了我们人生的成败：我们怎样对待生活，生活就怎样对待我们；我们怎样对待别人，别人就怎样对待我们。所以，拥有积极向上的心态至关重要。如果你想极大地发挥出自己的潜能，把自己的优势发挥得完全充分，那么积极的心态将是你的催化剂，助你量变到质变，使你轻而易举走向成功。但“人无远虑，必有近忧”，不要让消极的心态阻碍了你心中太阳的升起，阻止了你迈向成功的步伐。

》》》 积极心态的力量

保持乐观进取的态度，是激发潜能、发挥优势、取得成功的关键。

“好事”也可以说是“坏事”，“幸事”也可以说是“倒霉事”。到底如何看待，一般都取决于个人习惯和心态。你对现实抱什么样的观念，就会给你的思想方法和行为举止涂上什么色彩。积极心态是一种对任何人、情况或环境所持的正确、诚恳而且具有建设性，同时也不违背人类权利的思想、行为或反应。积极心态允许你扩展你的希望，并克服所有消极心态。它给你实现你欲望的精神力量、感情和信心，积极心态是当你面对任何挑战时应该具备的“我能……而且我会……”的心态。积极心态是迈向成功的不可或缺的要素，积极心态是成功理论中最重要的一项原则，你可将这一原则运用到你所做的任何工作上。

如果你认准了什么事都很糟，你就有可能不知不觉地给自己造成不愉快的环境。一旦你觉得厄运即将临头，你就会做出一些起消极作用的事，使你的预言真的应验。

如果你把内心的思想和言谈都引导到奋发鼓劲的念头上，你就会打开一条积极的思路。于是，你的行动也变得积极起来。

因此在看待事物时，应考虑生活中既有好的一面，也有坏的一面，但强调好的方面，就会产生良好的愿望与结果。

积极心态是使你的大脑预备成功的先决条件。实际上，从你现在的思维模式便能预测你将来成功与否。

“成功”并不仅指纯粹的成果，而指比这更难做到的功业，即使你的生活过得更有意义，更有效率。面对困难，你能自我控制，有条不紊，不认为那是不可解决的难题，而是能提出解决之道，那么，你的心态是积极的，你就是成功的。

假如你每天去上班都得越过一个水塘，这个水塘有些地方结冰很厚，在上面走路很安全，而另外一些地方的冰很薄，稍微不小心就会掉进冰冷的水中。

消极失败者无论什么时候，总是集中精力考虑如何避免失败，而不是考虑如何越过这个水塘。他们战战兢兢、小心翼翼地往前走。每走一步都仔细试探冰面厚薄，轻轻地落下脚步，弄清楚冰面确实结实之后再踩下去。然后，犹犹豫豫地再前进一步。这样一步步地走，不惜一切代价地避免失败。他们一刻不停地担心犯错误，担心掉到冰水里面。如果不慎掉进水中就痛骂自己。

心态积极的成功者没到水塘之前，先研究有关冰层的问题，找遇到过类似情况有经验的人讨论，读所有关于这问题的资料。真正开始过水塘的时候，集中精力考虑要解决的问题，就是怎样走过去，而不是幻想掉进冰水的可能性。因为失败的可能性非常之大，他们会穿上一套不怕落水的衣服。他们不为掉进水里担忧，心里肯定自己随时可能落水，因为在生活当中不管走到哪里都有冰层很薄的地方。他们不停地走，真掉到冰水里的时候，赶快爬上来，接着往前走，决不动摇。

成功者不管面临着什么样的水塘，总是着眼于他的最终目的。他努力于应付挑战和克服困难，以便达到他的目标。

如果成功者做了一个轻率的决定或者估计错了形势，他就这样来使自己定下心来：“我尽了自己最大的力量了。”然后，他做一些有建设

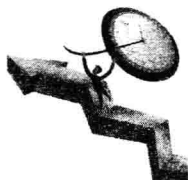
性的事情，很快又行动起来去追求他的目标。

他知道两点之间直线是最短的距离，所以一心一意考虑如何尽可能直接和尽快地到达目的地。他努力不去浪费精力和气力。不管什么时候，只要有可能，他就寻找捷径和节省时间的办法。

如果你也对积极心态的力量持一种否定与排斥的想法，那说明一点，你并不完全真正了解积极心态力量的本质。一个积极心态的人并不会否认消极因素的存在，他只是不让自己沉溺其中。

积极心态要求你在生活中的一时一事中学会积极思考，积极思考是一种思维模式，它使我们在面临恶劣的情形时仍能寻求最好的、最有利的结果。换句话说，在追求某种目标时，即使举步维艰，仍有所指望。

事实也证明，当你往好的一面看时，你便有可能获得成功。积极思想是一种深思熟虑的过程，也是一种主观的选择。



》》》 消极心态是优势发挥的大敌

清点一下你思想中的垃圾吧：

①没有目标，缺乏动力，生活浑浑噩噩，有如大海漂舟；

②缺乏恒心，不晓自律，懒散不振，时时替自己制造借口来逃避责任；

③心存侥幸，幻想发财，不愿付出，只求不劳而获；

④固执己见，不能容人，没有信誉，社会关系不佳；

⑤自卑懦弱，自我退缩，不敢相信自己的潜能，不肯相信自己的智慧；

⑥或挥霍无度，或吝啬贪婪，对金钱没有中肯的看法；

千万别小看这区区6种思想垃圾，它会限制你的潜能，将你的生活、事业搅得一塌糊涂。

不但如此，消极心态会使人看不到将来的希望，进而激发不出动力，甚至会摧毁人们的信心，使希望泯灭。

消极心态就像一剂慢性毒药，吃了这副药的人会慢慢地变得意志消沉，失去任何动力，而成功就会离运用消极心态的人越来越远。

消极心态者不但想到外部世界最坏的一面，而且想到自己最坏的一面，他们不敢企求，所以往往收获更少，遇到一个新观念，他们的反应

往往是：

“这是行不通的。”

“从前没有这么干过。”

“现在这条件还不成熟。”

“这并非我们的责任。”

我们必须经常让自己处在朝气蓬勃而富有创造力的心态之中，惟有一处在决心要发挥潜能的心态，你才会真正的发挥潜能。

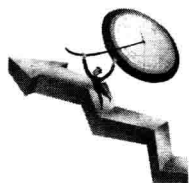
所罗门国王据说是历史上最明智的统治者，在《圣经》中，所罗门说：“他的心怎样思量，他的为人就是怎样。”

没错，造成人与人之间成功与失败的巨大反差，心态起了很大的作用。积极的心态是人人可以学到的，以下是一些建议：

- ①要心怀必胜、积极的想法；
- ②用美好的感觉、信心和目标去影响别人；
- ③使你遇到每一个人都感到自己重要、被需要；
- ④心存感激；
- ⑤学会称赞别人；
- ⑥学会微笑；
- ⑦到处寻找最佳新观念；
- ⑧放弃鸡毛蒜皮的小事；
- ⑨培养一种奉献的精神；
- ⑩永远也不要消极地认为什么事是不可能的；

换言之，人们相信会有什么结果，就可能有什么结果。人不可能取得他自己并不追求的成就。人不相信他能达到的成就，他便不会去争取。当一个具有消极心态的人对自己不抱很大期望时，对将来总是感到失望，在他们的眼中，玻璃杯永远不是半满的，而是半空的，而由此，潜能则永远也发挥不出来。他成了自己的潜能的最大敌人。

优势发挥的成功与否，关键在于我们的心态。心态积极，就能随意进入生龙活虎的进取状态，乐观应付、充满把握，全身焕发活力、心智敏锐，从而你就会心想事成。当然，如果你心态颓废、消极，则会终身见不到潜能大师，从而发挥不出优势，进而也就与成功无缘。



》》》 把自己想象成最出色的人

荀子说：“心者，形之君也，而神明之主也。”意思就是：“心”是身体的主宰，是精神的领导。

有一个法国人，42岁了仍一事无成，他自己也认为自己简直倒霉透了：离婚、破产、失业……他不知道自己的生存价值和人生的意义。他对自己非常不满，变得古怪、易怒，同时又十分脆弱。有一天，一个吉普赛人在巴黎街头算命，他随意一试。

吉普赛人看过他的手相之后，说：

“你是一个伟人，您很了不起！”

“什么？”他大吃一惊，“我是个伟人，你不是在开玩笑吧？！”

吉普赛人平静地说：

“您知道您是谁吗？”

“我是谁？”他暗想，“是个倒霉鬼，是个穷光蛋，是个被生活抛弃的人！”

但他仍然故作镇静地问：

“我是谁呢？”

“您是伟人，”吉普赛人说，“您知道吗，您是拿破仑转世！您身体流的血、您的勇气和智慧，都是拿破仑的啊！先生，难道您真的没有

发觉，您的面貌也很像拿破仑吗？”

“不会吧……”他迟疑地说，“我离婚了……我破产了……我失业了……我几乎无家可归……”

“嗨，那是您的过去，”吉普赛人说，“您的未来可不得了！如果先生您不相信，就不用给钱好了。不过，五年后，您将是法国最成功的人啊！因为您就是拿破仑的化身！”

他表面装作极不相信地离开了，但心里却有了一种从未有过的伟大感觉。他对拿破仑产生了浓厚的兴趣。回家后，就想方设法找与拿破仑有关的书籍、著述来学习。渐渐地，他发现周围的环境开始改变了，朋友、家人、同事、老板都换了另一种眼光、另一种表情。事情开始顺利起来。

后来他才领悟到，其实一切都没有变，是他自己变了：他的胆魄、思维模式都在模仿拿破仑，就连走路说话都像。

13年以后，也就是在他55岁的时候，他成了亿万富翁，法国赫赫有名的成功人士。

还有一个故事：

有一个女孩子，总觉得自己不讨男孩子喜欢，因此有一点自卑。

一天，她偶尔在商店里看到一支漂亮的发卡，当她戴起它的时候，店里的顾客都说漂亮。于是她非常高兴地买下发卡，并戴着它去学校。

接着奇妙的事发生了，许多平日不太跟她打招呼的同学，纷纷来跟她接近，男孩子也约她出去玩，更有不少人向她表示好感，原本死板的她，似乎一下子变得开朗、活泼多了。这个少女心想，都是因为我戴了奇妙的发卡。随即她想到店里似乎还有很多其他样式的发卡，应当也都买来试试。于是放学后，她立刻跑回那个商店。

岂知她才进店门，老板就笑嘻嘻地对她说：“我就知道你回来拿你的发卡。早上我发现它躺在地上时，你已经上学去了。所以我就暂且

替你保存了。”

这时她才发现其实自己的头上根本就没有带什么神奇的发卡。

自信和自尊并非源于有形的东西，而且建筑于我们的内心。

据说上帝创造了人之后，不想将成功的秘密告诉人类，但又不知该将成功的秘密藏在哪儿，才不会被人类轻易发现。

有一位神说：“把它埋在山底下。”

上帝说：“万一人们去开山掘地后，还是会发现的。”

另一位神说：“那就把它藏在深海里好了。”

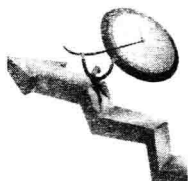
上帝说：“人类以后发展高科技，自然也有办法到海底去探勘，到时候这秘密也会被找出来的。”

当诸神都想不出好方法之时，有一位小神来到天神的面前说：“我想把生活的秘密，放在人类的心灵深处。人类的天性只会向外追寻，从不会探索自己的心灵深处，如此人类就永远找不到它了。”

诸神全都点头，同意小神的意见。

我们大多善于向外界探索，去发现各种秘密，却很少去寻找心中的秘密。古人说：“哀莫大于心死。”又说：“兵强于心而不强于力。”在现代社会，健康的心态比健康的身体更为重要。

把梦想图像化，想像成功的情景，像一部电视片一样，每天对自己播放，不断表达自己梦想的信心。一遍又一遍地想，加深印象，默默地对自己讲，同时向别人讲。一个人只有把自己想像成伟大的人，才能使自己的优势发挥到极致，才能成为伟大的人。



>>> 肯定自己才能激发出更大优势

这里所说的肯定自己，包含两方面意思，即一是要肯定自己所具备的能力。要坚信，天生我材必有用，有了这样的肯定，你就具备了走向成功的一个条件。二是要肯定自己的弱点。每个人都有弱点，关键看能不能正视它，并进而把弱点变成优点。完全肯定自己和完全否定自己，是两种不同的生活态度。完全肯定自己的人，相信自己的努力；而完全否定自己的人相信的是运气。

在普通人看来不可能的事，如果当事人能从潜在意识去认为“可能”，也就是相信可能做到的话，事情就会根据那个人信念的强度如何，而从潜意识中产生相应强度的力量来。这时，即使表面看来不可能的事，也可以完成。

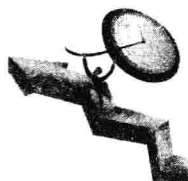
工作时也一样，没资本没什么关系。在不景气中喘息奔波而能渐渐露出头角，获得成功的例子也有很多。那是因为他能够不理睬别人说“那不可能”的话，而是抱着“我一定要把那件事完成给你看”的信念。

与许多在各种职业中失败过的人谈话后，你能了解无数失败的理由和借口。比如他们会无意中说：“老实说，我原来就不认为它会行得通”，或“我在开始前就感到不安了”，或“事实上，我对这件事情的

失败并不觉得太惊奇”。他们大多采取“我暂且试试看，但我想不会有什么结果”的态度，结果最后导致了失败。“不相信”是消极的力量。当你心里不以为然或怀疑时，就会想出各种理由来支持你的不相信。怀疑、不相信、潜意识要失败的倾向，以及不是很想成功，都是导致失败的重要原因。

我们所说的肯定，就是说不仅要肯定自己的优点，也要肯定自己的不足。一个善于肯定自己优点的人，他常常有成就感，并希望把这种成就保留下去，不断获得更大的成功。而一个善于肯定自己不足的人，他能够随时随地地克服这些不足，增强前进的动力。但是，上述两种情况都不是单独存在的，大多数成功者都既善于肯定自己的成绩，而不沾沾自喜，也善于肯定自己的不足，而清除自卑和胆怯。假如你也是这样的人，那么你就具备了走向成功的潜质条件。

在“运气”这个词的前面应该再加上一个词，就是“勇气”。有了勇气，你就会无所畏惧，勇敢地肯定自我，给自己鼓励说“我能行”；有了勇气，你就会敢于剖析自我，你也能对自己说：“我能克服一切困难。”这时的你，将是一个全新的你。有了这样的信念，你一定会依据个人心态的趋向去重塑属于你自己的美好未来。



>>> 有耐烦之心，才有优势发挥的空间

人生不如意者十之八九，故有人容易烦躁，坐卧不宁，尤其是当自己追求的事业遇到挫折时，更是如此。其实，这是成功之大忌。你如果遇到烦躁的事，不能随之烦躁，而应当多一份耐烦。做任何事，只要有耐烦之心，必定会多一份收益。因此，不要忽略耐烦这种心态的作用。

研究者经过对圣雄甘地的研究，发现他的身上有些东西影响着他人，对很多人来说，能与甘地接近，本身就是莫大的荣耀，就会对他们的人格产生难以磨灭的影响。其他的影响者如马丁·路德·金、特蕾萨修女和一些艺术表演者如马友友、卡萨尔斯、查理·卓别林等人也具有影响力。这些具有超凡魅力的人能够刺激别人，让他们改变自己的意识，甚至改变他们的生活模式。

有位政治人物在接受电视采访时说过一句很耐人寻味的话。当记者问他在政坛上步步高升靠的是何时，他不紧不慢地回答说：“耐烦！”

他为什么不提自身的条件，却特别提到“耐烦”两个字，其中自有道理。“耐烦”二字就算不是“为官之道”，至少也是做事之道了。

很多人说，做事难，做人更难！单纯一件事要把它做好，只要肯下功夫，并不难，但一扯上人际因素，简单的事也会变复杂。而依人的智

慧、经验、价值观念以及利益的不同，这事的复杂程度也会有所不同，就好比一条绳子上打上了千百个结一样，世上的事多半如此，而且越是“高价值”的事越是如此。譬如政府调整人事，好的位子人人想要，施压的施压，走关系的走关系，这就是绑了千百个结的绳子；商人要争取大生意，几年前就开始布桩、打通人际脉络、收集情报、训练人员，每个步骤都是问题，也都需要解决，这也有如绑了千百个结的绳子。而要解开这些绳子上的结，要的就是“耐烦”！

事实上，要做好一件事，解决一个问题，最需要的是智慧、经验，光凭这些还不够吗？为何还得有“耐烦”呢？其中有几个原因：

①有智慧、经验的人固然能做好事，也能解决问题，但如果没有“耐烦”的本事，当他们碰到一些事时，就不知从何下手。所以，一个人不能“耐烦”，光有智慧和经验还不能成就大事。

②“耐烦”是在和客观环境比耐力，和竞争对手比耐力，你能“耐烦”，就不会输。如果因为不耐烦而半途放弃，那就先输了，很多人之所以落后于他人，都是因为不耐烦，而不是因为智慧不如人。

能耐一次烦，便能耐两次烦，这种本事一变成习惯，将是成就大事业的基础。

这种“耐烦”的本事，年轻人尤其应该学到，不要说你年轻气盛而“做不到”，那只是一个托词，你应该意识到一点：越早学到，越早发挥出优势，就会越早受益。

至于如何培养“耐烦”的本事，这并无捷径可走，也没有速成班可学，更没有补习班可以教，这是个人意志培养的问题。换句话说，你只要在碰到“很烦”的事情时便告诉自己——要耐烦！然后仔细地、耐心地、不动气地分析该如何做这些事，解决这些问题，那么慢慢地，你便有了“耐烦”的本事了。

》》》 给自己一个积极的心理暗示

一位禅师为了启发他的门徒，给他的徒弟一块石头，叫他去蔬菜市场，并且试着卖掉它，这块石头很大，很好看。但师父说：“不要卖掉它，只是试着卖掉它。注意观察，多问一些人，然后只要告诉我在蔬菜市场它能卖多少钱。”徒弟去了。在菜市场，许多人看着石头想：它可以作很好的小摆设，我们的孩子可以玩，我们可以把这当作称菜用的秤砣。于是他们出了价，但只不过几个小硬币。徒弟回来，说：“它最多只能卖到几个硬币。”

师父又说：“现在你去黄金市场，问问那儿的人，但是不要卖掉它，光问问价。”从黄金市场回来，这个徒弟很高兴，说：“这些人太棒了，他们乐意出到1000块钱。”师父说：“现在你去珠宝商那儿，但不要卖掉它。”徒弟去了珠宝商那儿。他简直不敢相信，他们竟然乐意出5万块钱，他不愿意卖，他们继续抬高价格——他们出到10万。但是徒弟说：“我不打算卖掉它。”他们说：“我们出20万、30万，或者你要多少就多少，只要你卖！”徒弟说：“我不能卖，我只是问问价。”他不能相信：“这些人疯了！”他觉得蔬菜市场的价已经足够了。

徒弟回来。师父拿过石头说：“我们不打算卖了它，不过现在你明白了，如果你是生活在蔬菜市场，那么你只有那个市场的理解力，你就

永远不会认识更高的价值。”

这故事告诉我们，应该正确认识自己的价值，对自己有一个充分的认识。如何能做到这一点呢？你对自己的价值了解吗？如何才能建立起充分的自信？

心理学研究表明，每个人的意识中都有一个理想的积极的自我形象，但这个理想的自我形象，并不是总能指导和主宰自己的行为。因为，它会常常受到另一个消极的瞬息万变的自我形象的干扰。前者不怕困难，勇往直前；后者遇事萎缩，知难而退。前者对你说：“我能行！”后者则会大唱反调：“我不行。”

心理学者曾在一所著名的大学挑选了一些运动员做实验。他们要这些运动员做一些别人无法做到的运动，还告诉他们，由于他们是国内最好的运动员，因此他们能够做到。

这些运动员分为两组，第一组到达体育馆后，虽然尽力去做，但还是做不到。第二组到达体育馆后，研究人员告诉他们，第一组已经失败了，并对他们说：“你们这一组与前一组不同，我们研制了一种新药，会使你们达到超人的水准。”

结果，第二组运动员吃了药丸后，果然完成了那些困难练习。事后，研究人员才告诉他们，刚才吃的药丸，其实是用没有任何药物成分的粉末做的。如果你相信自己能做到，你就一定能做到。第二组运动员之所以能完成这些困难的练习，是因为他们相信自己一定能够做到。这就是积极的心理暗示所产生的效果。

我们每个人都不可避免地会有长处和短处，可是生活中的大多数人往往只记得自己不能做什么，记得自己的短处，却不记得自己的长处。更多的时候，他们根本不相信自己可以控制自己，而习惯于把责任推诿给一些不可控制的外在因素。

一个人就其本能而言，更容易接受消极的心理暗示，而难以接受积

极的心理暗示。这正是普通人的一个极大的弱点。消极的心理暗示总是对自己说：“我无能为力……我就是这个样子…”

消极的心理暗示使我们失去了理智，失去了对自己充分的自信，这些不利的心理暗示，就像是心灵巨大的黑洞。自信是医治颓废最好的良药，自信可以提升你对自己的认识，一定要把自己当成宝石，不要在菜市场上轻易地把自己卖掉。



>>> 在任何时候都要保持理智

在大海中航行的船不可能总是顺风，同样的，在人生的旅途上也会碰到逆境。一旦身处逆境，接连不断的挫折与打击很容易使人变得焦躁不安，愤怒异常。如果任凭这种心情保持下去的话，那么就毫无改变逆境的希望。因此，无论身处逆境，或是身处顺境，都要保持理智。

雷吉尔先生对自己公司的工作状况不甚满意，于是在开会时宣布：“各位，我觉得本公司目前的工作状况不佳，想要重新整顿。我身为公司的首脑，应该以身作则。从今以后，如果我表现得很好，希望大家也能效法；如果我自己表现得不好，即使各位做得不好，我也不会责怪大家。我相信，如果每个人都能尽忠职守，公司一定会有光明的前途。”

雷吉尔先生的立意很好，但是仅仅几天之后，他就在郊区的俱乐部里和朋友聊天忘了时间。等他猛然想起来，立刻夺门而出，飞车赶赴公司，不幸却因为超速接到罚单。

雷吉尔先生怒不可遏，自言自语道：“太过分了，像我这么循规蹈矩的公民，还要开罚单给我！那些警察不去抓犯人，却来找我的麻烦。难道开快车就一定会发生危险吗？太可笑了！”

他走进办公室时，为了转移别人的注意力，立即把推销部经理找来，愤怒地质问销售计划进行得如何。经理回答：“不知道怎么回事，生意没谈成。”

这下子，雷吉尔先生失去理智了。他斥责道：“你在公司18年了，眼看着扩展公司的大好机会被你弄吹了，你不觉得对不起公司吗？告诉你，你要是不想办法把生意拉回来，我就炒你鱿鱼。别以为你在公司待了18年，就吃定了公司！”

推销部经理满肚子火，一边走出去，一边在心里嘀咕：“这算什么嘛！18年来，要不是我，公司会扩展得这么大吗？只不过没有谈成一笔生意，他就威胁要开除我，太过分了！”

他回到办公室，就把秘书叫进来质问：“我今天早上给你的5封信打完没有？”她回答：“没有哇！你不是叫我一定要先把希德公司的账算出来吗？”推销部经理破口大骂：“不要找借口！告诉你，今天一定要把那5封信寄出去，要是你做不到，我就换个能做到的人。别以为你在公司待了7年，就吃定了公司！”

秘书小姐当然也气得两眼冒火，一边踩着高跟鞋“咚咚咚”地走出去，一边在心里念道：“神气什么嘛！我为公司鞠躬尽瘁7年，做的工作比其他3个人还多。要不是我，公司哪会有今天，我又没有两双手，一下子做不了那么多事就想开除我，他以为他是谁呀？”她像一阵风似的走到总机小姐面前说：“我有几封信要你打，虽然平常不是你的工作，可是你除了偶尔接电话，什么事都没有，何况这是急事，今天一定要把信寄出去。要是你做不到就告诉我，我会找个能做到的人。”

秘书一走，总机小姐就咬牙切齿地说：“莫名其妙！我在公司最辛苦，薪水最低，还要叫我做额外的工作。他们在后面喝咖啡、聊天，整天做不了一点事，每天忙不过来就找我的麻烦，太过分了！想炒我鱿鱼？没门！就算有两倍薪水，也没有人肯做这份工作！”

她满怀怒火，回到家时已经气得七窍生烟了。一进门，她就看见12岁的儿子躺在地板上看电视，又看到他裤子后面裂了一条大缝，立刻高声质问：“说过几百遍了，叫你一回家就换衣服，听不懂吗？妈妈辛辛

苦苦赚钱养这个家，你连这一点小事都做不到吗？马上去换衣服，今天晚上罚你不许吃晚饭，还有3个礼拜不准看电视。”

她12岁的儿子一骨碌爬起来，一边跑出去一边抱怨：“太不公平了！我替妈妈做事的时候不小心弄破裤子，可是她根本不听我解释。”这时，家里养的猫咪不声不响地走过他面前，他狠狠地踢了猫一脚说：“滚出去！没事挡什么路！”

不用说，这个整个事件中，只有猫咪无法把怒气发泄在别人身上。我们忍不住想问一个非常简单的问题：如果失去了理智的雷吉尔先生直接到总机小姐家踢那只猫一脚，事情不就单纯多了吗？

还有一个更重要的问题：你最近拿谁的猫出气呢？想想看，你对和蔼可亲的人有什么反应？你遇到好天气有什么反应？我们相信，你一定能和蔼可亲、温文有礼地回报对方。但这是任何人都做得到的，没什么特别值得夸奖的。

再想一想，如果到餐厅用餐时，碰到一个尖酸刻薄、动作缓慢、粗鲁无礼的侍者，你会有什么反应？早上匆匆忙忙赶着上班，偏偏一路堵车，又碰上阴雨绵绵的冷天，你作何感想？你会因为外界影响你的心情，还是能够了解别人“踢他家的猫”与你无关？后面一辆车的司机不管前面堵车情况多严重，一个劲儿猛按喇叭，你有什么反应？回头狠狠瞪他一眼，恨不得臭骂他一顿吗？还是置之一笑说：“他踢他的猫，与我无关，我用不着踢我的猫。”

我们不能控制生活中的那些遭遇，但是可以理智地调整自己的态度去面对各种状况。这就是控制态度的功夫，下一次别人再用言词侵犯你，你就知道那是他在踢自己的猫，犯不着跟他一般见识。最重要的是，你要学会如何用积极的态度去面对消极的处境。

下一次有人无缘无故找你出气，记住面带微笑请问他：“今天有人踢你的‘猫’了吗？”

>>> 尽力去做，别太在意别人的看法

只要你相信自己做的是对的，就不要在意别人怎么说。

林肯说：“只要我不对任何攻击作出反应，这件事就会到此为止。”

凡事尽力而为，然后避开他人的批评之箭。

有一次，当问及美国海军陆战队最多彩多姿的少将——斯梅德利·巴特勒，他如是说。

他年轻时，急切想要成名，渴望给每个人留下良好的印象。那个时候，只要有一点点批评都会令他很难过。不过他承认30年的海军陆战队生活把他磨练得坚强多了。他说：“我曾被人批评得像条狗、蛇或臭鼬，我也被诅咒专家诅咒过。所有英文字汇中最不堪的字眼，都被人用来骂过我。现在我听到有人骂我，连头都懒得回。”

巴特勒对批评可能太无动于衷了，不过，我们大多数人却又把它看得太过严重。再看看耶稣身上的遭遇。

他的12位最亲信的门徒中，有一位仅仅为了现在算来大约19美元的金钱，就背叛了耶稣。另一位门徒三次公开宣称他不认得耶稣——甚至还发了誓。12位中有2位背叛了他，也就是有六分之一的比例！

既然连耶稣的遭遇都不过如此，我们凭什么期望得到更好的际遇？

罗斯福总统夫人，她知道如何处理恶意的非难——当然谁都知道她受尽了这类批评。她可以算是拥有最多朋友以及最多敌人的白宫夫人。

她说，她少女时期曾经非常害羞，害怕人们的闲言碎语。她恐惧别人的批评，有一天她去请教罗斯福总统的姐姐，她问道：“我想做一些事，可是又怕被人批评。”

罗斯福·总统的姐姐看着罗斯福夫人说：“只要你相信自己做的是对的，就不要在意别人怎么说。”罗斯福夫人自己说，那一句话一直是她在白宫岁月中的支柱。她说：“做你认为正确的事——因为你反正会受到批评的。你会因为做了某些事被骂，也会因为什么都不做而被骂。结果都是一样的。”这就是她的忠告。

美国企业家查尔斯·施瓦伯在普林斯顿大学向学生团体演说时，坦白提到他所学到的最重要的教训，是钢铁厂中的一位德国老工人教他的。这个德国工人跟另一位钢铁工人卷入一场激烈的争辩，结果别人把他丢到河里去了。“当他到我办公室来时，满身都是泥泞，我问他到底说了什么，别人会把他丢到河里，他说：‘我什么都没说，只是一笑置之。’”

施瓦伯把这德国佬的话——一笑置之当作座右铭。

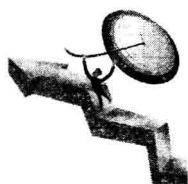
这句话对一个成为恶毒攻击对象的人，尤其正确。你回答别人，会引起针锋相对，但你一旦成为一个“一笑置之”的人，别人还能说什么呢？

美国内战期间的林肯总统，如果没有学会不理睬排山倒海的各种攻击，恐怕他早就崩溃了。林肯应付恶意批评的方法已成为个中经典。麦克阿瑟将军把那段话放在他的指挥总部办公桌上，邱吉尔同样有一份放在书房里，林肯是这么说的：

“只要我不对任何攻击作出反应，这件事就会到此为止。我尽力而为，我将继续如此直到生命结束。到最后，结果证明我是对的，所有的

责难都不具任何意义。反之，结果证明是我错了，那么即使有十位天使作证我是正确的，也没有用了。”

如果你受到恶意批评，请谨记第一条原则：凡事尽力而为，然后撑起伞，避开非难之雨。



》》》 决定就做，战胜优柔的心态

一旦决定了，就要断绝自己的后路，有破釜沉舟的决心，不要随意再改变它们。只有这样做，才能养成坚决、果断的习惯，这样既可以增强人的自信，同时也能博得他人的信赖。

（1）将优柔消灭在萌芽状态

对一个人的成功来说，犹豫不决、优柔寡断是一个阴险的仇敌。在它还没有伤害到你，还没有限制可能影响你一生的机会之前，你就要立刻把这一敌人置于死地，不要再等待，再犹豫，绝不要等到明天，今天就应该开始，要强迫自己训练一种处理事情果断坚定的能力。

当然，对于比较复杂的事情，在决断之前，需要从各方面加以权衡和考虑，并充分调动自己的常识和知识，进行最后的决断，但一旦打定主意，就不要再更改，不再留给自己回头考虑、准备后退的余地。有了这种习惯后，在最初的时候，也许会时常作出错误的决策，但由此获得自信等卓越的品质，则足以弥补错误决策所可能带来的损失。

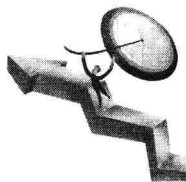
需要注意的是，一个人不要随意改变自己的人生目标。无论事情多么重要，都不要让自己陷入优柔寡断之中，要运用自己最佳的判断力迅速作出决策。还应注意的是要学会专注于大事，学会在一段时间里只集中精力做一件事。这样在你放下这件事之前，就能对它做出判断，或至

少能提出解决的办法。久而久之，就使自己培养出了一种良好习惯，而这种良好的习惯能为你的将来带来较好的报酬。另外，还要适时奖励一下自己。在每次按时完成计划的时候，都给自己一个小小的奖赏，比如给自己买点好吃的，买件漂亮的衣服，找个阳光明媚的日子出去玩玩等等。虽然事情不大，但给自己的鼓励却很大。

（2）打开心扉与人谈

优柔的人往往既渴望得到别人的同情和理解，却又害怕遭到拒绝而缩头缩尾；因为老是觉得自己与别人不一样，所以不敢跟人接触。这就跟蚕作茧自缚一样，而一旦咬破这层自织的“茧”，就会发现跟别人交往并非一件难事。当然，关键的一点就是要敞开自己的心扉，用自己坦荡、真挚的情感，赢得友谊。如果你向别人敞开了心胸，别人就会邀请你进入他那神秘的内心世界，你就会发现许多新鲜而神奇的东西。

有时候优柔的人与一群人在一起时，别人都闹闹嚷嚷，自己却有形单影只的感觉。这是因为没能与周围的人融为一体的缘故，从而感到与周围的人格格不入，无法与其他人交流，自然也无法进入那种热烈的气氛中。要打破这种尴尬的局面，就要忘我，不要以为自己了不起，更不要以为只有自己才痛苦。



》》》 自己努力，摆脱依赖心态

爱默生说：“坐在舒适软垫上的人容易睡去。”

你有没有想过，你认识的人中有多少人只是在等待？其中很多人不知道等的是什麼，但他们在等某些东西。他们隐约觉得，会有什么东西降临，会有些好运气，或是会有什麼机会发生，或是会有某个人帮他们，这样他们就可以在没受过教育，没有充分的准备和资金的情况下为自己获得一个开端，或是继续前进。

我们从没听说某个习惯等候帮助、等着别人拉扯一把、等着别人的钱财或是等着运气降临的人能够真正走向成功。

只有抛弃身边的每一根拐杖，破釜沉舟，依靠自己，才能赢得最后的胜利。自立是打开成大事之门的钥匙，自立也是力量的源泉。

一家大公司的老板曾说，他准备让自己的儿子先到另一家企业里工作，让他在那里锻炼锻炼，吃吃苦头。他不想让儿子一开始就和自己在一起，因为他担心儿子会总是依赖他，指望他的帮助。

在父亲的溺爱和庇护下，想什么时候来就什么时候来，想什么时候走就什么时候走的孩子很少会有出息。只有自立精神才能给人以力量与自信，只有依靠自己才能培养成就感和做事能力。

一旦你不再需要别人的援助，自强自立起来，你就踏上了成功之路。

一旦你抛弃所有外来的帮助，你就会发挥出过去从未意识到的力量。

世上没有比自尊更有价值的东西了。如果你试图不断从别人那里获得帮助，你就难以保有自尊。如果你决定依靠自己，独立自主，你就会变得日益坚强。

你有时候会觉得能够获得外部的帮助是一种幸运。但是，从不利的方面看，外部的帮助常常又是祸根，给你钱的人并不是你最好的朋友。你的朋友是鞭策并迫使你自立、自助的那些人。

有很多年纪很大的人，他们只有一条腿一只手，却能自食其力，而作为一个身体健全、能够工作的人还要指望别人的帮助，这简直是荒谬透顶！

没有哪个寄人篱下的健全人会觉得自己是个真正的男子汉。当一个人有了自己的工作、自己的职业，他就会力量倍增，充满活力，内心充实，这种感觉是什么都不能替代的。责任感往往带来能力，许多年轻人在第一次亲自经商后才发现了真正的自我，而在此之前他或许已经为别人工作多年了，都没有找到真正的自我。

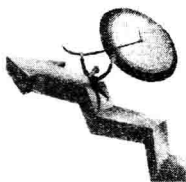
通常，为别人工作是无法发挥出一个人的所有潜力的，因为没有动力，没有雄心壮志，投有热情。不管他责任心多强，都难以激发出上帝所赋予的所有潜在能力。人身上最可贵的品质是独立、自强和独创力，而为人工作时这些品质是难以充分展现的？

风平浪静时驾驶一艘船并不需要多少技巧和航海经验。只有当海上飓风骤起、波涛汹涌时；只有当轮船在波峰浪谷间艰难前进、随时有灭顶之灾时；只有当甲板上一片恐慌混乱，船员们都要造反时，船长的航海经验才得到了考验。

只有当大脑受到最严峻的考验，只有当年轻人具有的每一点智慧才华都要全部调动起来时，他才会发挥出最大的能量。要没有风险地把一小笔钱变成一项大事业，这需要经年累月的努力，这需要不断地想办法

保持好形象，争取并稳住顾客。当资金短缺、生意清淡、开支高涨时，真正的男子汉就会大显身手，锋芒毕露。没有奋斗，就没有成长，不能抛开身边的拐杖，也就没有个性。

知道自己有钱可以买“教育”，雇请家教临时抱佛脚应付考试的年轻人能有什么机会发挥学习的潜力呢？不努力学习勤奋工作、不争朝夕地完善自我，不能摆脱依赖别人心理的年轻人能有什么出息呢？什么事都让别人替他完成的孩子怎么能培养出自立的品质呢？只有经过训练，人才能变得坚强。只有去争取、去奋斗，才能变得有意志力。



>>> 身心俱健，优势才能淋漓尽致

健康是别人夺不走的资本，拥有这笔资本，你就能取得更多的财富，使你终生受用不尽。健康对你的生活和工作都起着重要的作用。

“我的生活过得越来越好。”有些人每天在醒来和就寝前都要把这句话朗诵好几次。对他们来说，这句话并不是华而不实的语言表达，而是说明健康来自积极的心态。对于健康，很多人的体验是，积极的心态会给人体健康带来好处，消极的心态则可能引发疾病。一个人心存消极思想，这是一件危险的事。现实生活中，到处都有人因为他们内心的挫折、仇恨、恐惧或罪恶感，而给自己的健康造成伤害。因此，保持身体健康的秘诀是，首先要摆脱所有不健康的思想。我们必须洁净自己的心灵，为了身体的健康，先除去心中的消极念头。

常有人提起，愤恨不满的情绪常常会引发疾病，如果一个人在他的工作岗位上屡屡失意，他的心理就会向身体发出“生病”的心理暗示，借此来逃避现实。

一位政坛元老曾说过：“有两件事对心脏不好：一是跑步上楼，二是诽谤别人。”这两件事不仅对心脏不好，而且对人的身体也有很大的影响。所以，学会宽恕很重要，你会发现，体谅别人对身心会起到奇妙的作用。

还有人认为，在运用积极心态方面，多使用积极的表述，也有利于身体健康。语言文字是有影响力的。如果你经常运用积极的话语来描述你的健康状况，便可能激发对你身体不好的消极力量。你习惯性使用的一些字眼，能反映出你内在的某些消极思想。而你的思想是积极还是消极，会影响你内在的各种器官的健康情况。

曾任美国精神治疗协会会长的卡特博士在谈到一个人所持的肯定态度对健康的影响时，甚至反对人们使用像“我今天不会生病”这样的说法。他认为那只是半积极的态度，应该改为“我今天觉得比昨天好”，这才是非常积极的陈述，因而是一种引导健康的想法。卡特博士说：肯定的态度是以科学的事实为基础的，这些事实得自生物学、化学、医学等。正确地运用肯定的态度将有助于改善你的健康，延长你的寿命，使你精力充沛，备感幸福，从而在各方面取得成功，并且还能替你保持一件最主要的东西——那就是心里的平静。

你的身体和思想是合一的，实际上是一个“身心”，你的“身心”和自然是合一的。你的身体和思想的健康是不可分的，任何影响到你健全思想的因素，同样会影响你的身体；反之亦然。

同时，你的身心健康也会受到自然法则的规范，自然法则对于你身心的规范和对于树木、山脉、鸟及动物的规范并没有什么不同。因此，想要了解保持身心健康的方法必须先了解自然界的法则，你必须和自然和谐相处而不是要和它对抗。人的心智是伴随着身体才能存在的，由于你的身体受到大脑的控制，所以，想要得到健康的身体就必须具备积极的心态、健全的意识。务必在工作、娱乐、休息、饮食和学习方面，都能培养出良好而且平衡的健康习惯。

为了保持健康的意识，应从良好的生理健康，而不应从病态或不健全的角度进行思考。无论你的思想集中在哪个方面，它都能使这方面的事情成真——包括经济上的成就和身体的健康。为了使自己能以积极的

态度培养及保持健全的意识，使你的内心远离消极思想和消极影响因素，必须创造和保持平衡的生活。

工作之后娱乐，思想活动之后从事体力活动，严肃之后保持幽默。如果能持之以恒，必能保持良好的健康状况和快乐的心情。如果你能以积极心态生活，将能得到健全思想和健康的身体，有了健康的体魄之后，我们才可以享受健康长寿的生活。



>>> 坦然接受自己的弱点

如果你能坦然接受自己的弱点，将可加强你的自我形象。你只有停止批评你自己，才能强调你个性中“正”的一面，并在自己身上找到喜欢的东西。

以下这些暗示可以帮助你：

(1) 了解你的极限

人人都有崩溃点，不管是在肉体上或心理上的。这些崩溃点因人而异；有些人可以承受某种压力，却承受不了其他种类的压力，而另外一些人则相反。因此，不要再批评自己“脆弱”，你要养成承认自己的极限的习惯。

(2) 尊重你的极限

一旦知道了自己的崩溃点，就要用它来协助你自己。不要逼迫自己超越极限，不要为了向别人证明你很勇敢，就超越自己的极限。为你自己作决定是需要勇气的，即使有些冷酷无情的人可能会讥笑你。

(3) 不充“硬汉”

男人不应该认为自己一定得是一名超级男子汉式的英雄。这种所谓的超级男子汉其实只是作家想像出来的虚构产物。真实生活中的男士既有失败，也有成功。有时困难和阻碍会接二连三，使你绝望得想放声大

哭。男子汉不能哭，这是荒谬的说法。不要让你自己受制于这种荒谬。

(4) 价值重估

女性的美德很多，并不是只有在镜中看到的容貌而已，其他的美德比容貌更有价值。摆脱那些在你的自我形象中留下疤痕的肤浅想法，你承受不了这些疤痕的。

(5) 永远真诚地对待自己

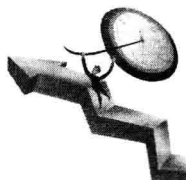
没有人喜欢这种朋友：在我们富裕时对我们媚笑；当我们一贫如洗时，他们却逃得无影无踪。对你自己也是一样，如果你羡慕自己的长处，痛恨自己的短处，那么你对自己就很虚伪了。这样，你的自我形象将永远无法获得稳定，你也将永远无法获得幸福。接受你自己的一切现状吧。即使你跌到最低处，仍然还有成长的基础。

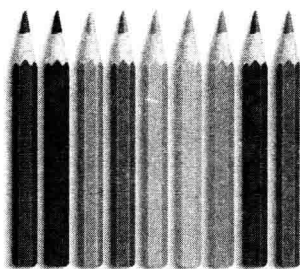
这儿有句话提醒你注意：不要向自己的弱点让步。

如果你正视自己的弱点，然后努力摆脱失败，走向成功，那么你的力量将因此而建立、成长。请记住：正视你的弱点，并不是要你永远退缩在自己的弱点中。

由于大多数人都会低估自己，不敢前进，可能造成许多危险。

其实人生应该是积极的，乐观向上的。所以必须明白指出，在你正视自己弱点的同时，你已经接受了自己是一个完整的人——有优点，也有缺点。在充分了解了你的优缺点之后，你就可以很乐观地策划你的日子，接受你的缺点，然后超越它们，以获得充分的力量；容忍你的失败，然后忘掉失败，向着你每天的生活目标前进。这一切都是成功的过程。





不 拿 别 人 的 地 图 找 自 己 的 路

PART 10

人性闪光，打造你的性格优势

人们常用智能、才能、性格、气质之美的词来表现人的精神活动。气质就是本人无法左右的，从父母那里遗传性地继承下来的、先天就是具备的本能的部分。性格就是在成长过程中，在所处环境中，接受各种事物的影响、后天培养而形成的理性的部分、性格的基点是气质，但性格是可以改变的。积极的、进取的性格才有利于优势的发挥。只有锻炼自己积极的性格，比如开朗、坚强、积极参与等，才能运用性格优势发挥自己的才华与能力。这个世界上只有一个你，进取积极的性格将助你的人生更加风光。

>>> 揭开性格的面纱

英文中性格Personality一词的出处来自于希腊文中的Pelsonal，该词的原意是指希腊人在演戏时戴上的面具，后演绎为演员在戏中出演的角色、出演角色的人，以及某种特征的人。

性格一词经过历史长河漫长的蜕变过程，它的具体内涵与原意大相径庭，成为了心理学研究领域中的一个重大而又极有争议的研究对象。一般的说来，性格所指的包括个人行为特征，它是个人心理面貌、本质属性的心理整合，以及因适应环境而产生的惯性行动倾向。

性格作为人类行为的特征，它是经常性的行为表现，而不是那些偶尔发生的行为表现，它是一个人独特的、相对稳定的心理特征，是人与人相互区别的重要标志。

性格是在人的社会化过程中形成的，因此它总是受一定社会环境的影响，性格是个体的先天素质与其所遭遇的复杂多变的社会关系所构成的矛盾的统一，从而产生了一系列的内、外部行为。人的性格形成一半来自先天的遗传基因，一半来自后天的环境。一个人的性格不同决定其把握机遇的能力也不同。性格后天的可塑性对于人的性格成长非常重要，尤其是幼儿时期的生长环境，对一个人性格有终身的影响。“性格即是命运”，从这句人人都引为至理名言的话语中，可以看出性格对人

的一生影响作用该有多大了。

从大体上而言，性格的特征大致是通过以下几个方面表现的：

心态特征：人对现实生活的态度是性格最主要的组成部分。现实态度特征主要是看待和处理各种社会关系方面的性格特征。性格的现实态度特征决定了一个人对人生的选择方式。

意志特征：意志是人对自己行动的自觉调节的能力，它包括发动和制约两个方面，对于人的独立性、主动性、自制力、坚韧性等方面具有促进强化或抑制削弱的作用。意志特征在人的性格中具有十分重要的位置。

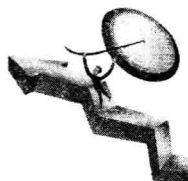
情感特征：情感特征又被称之为性情，一个人经常表现的情绪活动的强度、稳定性、持久性和主导心境方面的特征就是性格的情感特征，它直接控制影响人的自我状态。

意志特征表现在自信心的高与低、胆量的大与小上，这种性格的形成更大程度上取决于后天的因素，一旦形成之后，就会成为决定人生成败的重要力量。自信从表面上看，似乎是一种主观意识的东西，是头脑中的产物，而事实上，这种性格的形成是先天与后天综合力量的结果。

正因为意志特征具有某种主观能动性，一些成功励志学说，都在一味地强调性格对人生道路的影响，使人误以为一个人只要意志坚定，便可心想事成，无限制地夸大意志力的作用，有时把人们引向了人生的歧途。其实，任何一种因素只是我们走向成功的一个条件，性格也因人而异，过于夸大性格中自信的力量，恰恰拉大了它与现实和生活之间的距离，对人生有很大的负面影响。一个人的情感受到外界及某些客观因素的制约，情感又反过来会影响人们的心态，心态也会波及到人们的行为。总的说来，情感是性格中最不具有稳定也是最明显的表象，人们常说的痛苦、忧郁、紧张、孤独、绝望等等都是情绪的外在表现形式。情感对人们的行动会产生重要的影响，对我们的命运产生的影响虽然不是

直接的，但作用却是很大的。所以，每个人在生活的道路上都要调整好自己的情感，这种调控的能力是性格上一种必备的素质。

对于每个人而言，人生道路上不可能是一帆风顺的，也就是说，外部环境不顺利时，要学会充分地调节自我情感，及时地调整好自己的情绪，一旦学会使用性格的优点，避免性格上的弱点，你的人生才可能立于不败之地。



》》》 气质与性格的关系

气质在人的性格形成发展过程中起着至关重要的作用，它是性格形成和发展的生理基础。气质本身并不是性格，它们之间有明显的区别。

从起源和可塑性方面来看，气质比较多地受人的高级神经活动类型的制约，主要受遗传因素影响，人刚生下来就表现出了一定的气质差异。所以它比较难改变，即使是改变，它的过程也是非常缓慢的。性格的形成，生活实践起重要的作用，虽然性格也是比较稳定的，但是，它比气质的变化要容易。

气质是先天的，它是行为的外显特征，与行为内容没有关系，没有好坏之分。只存在气质的表现涉及人的社会关系时，才能评价这种气质是否有价值。如热情这个气质，表现在对人方面的态度，但它也区分对待何种人，待好人和善是好的气质、待坏人和善则不是属于好的气质了。人的性格是后天形成的，它是在个体和社会环境之间相互作用形成的，受社会关系制约，所以性格有好坏之分，它是有道德评价的意义。如一个人对待社会问题有认识上的区别，这些显然就有道德上的区分了。

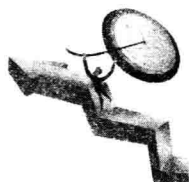
气质与性格之间不是单一的联系。相同气质的人可以形成不同的性格特征。同是多血质的人，却会表现出自制能力强与弱的性格特征。而

不同的气质类型也可以形成相同的性格,如同种气质类型的人都可以形成自制力强的性格特征,都可以形成自制力弱的性格特征,气质与性格除了有区别之外,更重要的是它们之间有紧密的联系,气质可以影响性格,反过来,性格也可以影响气质。

一般来说,特定的气质有利于形成某种性格特征,从而影响性格形成的难易与速度。如果要形成自制力的品质,胆汁质的人就需要长期的努力,相对而言,抑郁质的人则比较容易形成这种性格特征;而胆汁质和多血质的人则比抑郁质更容易形成勇敢和果断的性格特征;粘液质的人比胆汁质和多血质类型的人更容易形成冷静、忍耐等方面的性格特征。

第二,不同的气质可以使性格特征染上不同的特点。对于从事某一件事情,四种不同气质类型的表现也不同,多血质型的人充满信心,胆汁质型的人颇具力度,粘液质型的人按部就班,抑郁质型的人则是一丝不苟,默然无语地工作着。

性格可以在一定的程度上改变和掩饰气质,一些专业性很强的行业必人须要具有沉着、机智、果断等性格特征,在规范性训练程序中,这些性格特征可以掩饰或改造容易冲动和不可遇制的胆汁质的气质特征。



>>> 好性格带来好命运

智力的高低并不是一个人取得成绩大小和主导命运的主要原因。那么主要原因是什么呢？特尔曼等人的研究令人信服地证明，主要的原因是性格。

美国心理学家特尔曼在上世纪20年代，曾经测试出1528名智商在140以上的智力超常儿童（在心理学上，智商100为正常，120为聪明，140以上为天才）。根据一般猜想，他们在未来的生活中应该取得比较好的成就。结果如何呢？特尔曼等人进行了长达40年的追踪研究。到60年代，这1500多名当初的“神童”，情形并不像人们想像的那样乐观。他们之中，确实有20%的人取得了令人瞩目的成就，但60%的人却成绩平平，更有20%的人流到了中等人以下。那就是说，智力的高低并不是一个人取得成绩大小和主导命运的主要原因。那么主要原因是什么呢？特尔曼等人的研究令人信服地证明，主要的原因是性格。

一个人的成才愿望，一个人在科学上干一番事业的雄心，没有良好的性格支撑是难以实现的。一位哲人总结了人类千百年的历史，深沉地说道：“在科学的入口处，正像在地狱的入口处一样，必须提出这样的要求：‘这里必须根绝一切犹豫；这里任何怯懦都无济于事。’”这就明白地告诉我们，“犹豫”和“怯懦”这两种性格是同科学无缘的。

对于我们来说，在成才和取得事业成功的道路上，第一个障碍就是看不到希望的曙光，似乎成才的路径从来就没有向自己开放过。可是，又有哪一位人才的成功道路不是靠自己走出来的呢？历史上许多杰出的人才在中学时代往往是不起眼的，甚至遭到别人歧视。爱迪生在读小学时就因学习成绩不好被老师揪住耳朵拖出教室，开除了学籍；达尔文幼时是个平庸的孩子，学习成绩比起他的妹妹来，远远地落在后面，被人瞧不起。爱因斯坦的情况就更为典型。他自己的感觉是“记忆力差，特别是苦于记单词和课文”。他没有优秀学生特有的敏悟，对所有的课程都愿意集中精力，有条有理地记好笔记，并且循规蹈矩地复习笔记。有一次他父亲问校长，这孩子长大适宜选择什么职业，回答是令人沮丧的：干什么都一样，反正他决不会有什么成就。爱因斯坦投考过瑞士苏黎世工业大学，第一次名落孙山。第二次再考，勉强录取。最后毕业时，别的同学都留校当助教，惟独他未被留校。有趣的是，这个成绩平平甚至在学业上被判了“死刑”的人，日后在科学上却作出了划时代的贡献。这其中的奥妙在哪里呢？就隐藏在他们的性格之中。这三个人在很小的时候就显示出了一些共同的性格特征：对新鲜事物充满好奇心，喜欢刨根问底、自己钻研问题，等等。

什么样的性格会开创什么样的前途，或者创造什么样的业绩。因为任何成功都与人的兴趣、目标、毅力、权变和坚持精神有关系。所以，你不要慨叹命运待你如何，你应该首先思考你是用什么样的性格嫁接命运的？你用好性格来为优势助力，命运也会用好结果来善待你。



性格的自我分析

一个人要认识自己，首先就是认识自己的性格，然后再层层深入，认识自己人性中的其他方面，以完善自身，包括思想、情趣、习惯等等。要知道，只有完善自己，才能提高自己的品位，提高社会对自己的认同度。

很多人对自己的性格并不十分了解，或了解的不够全面和深刻。这也是一般人不能充分认识自己和把握自己的主要原因之一。

(1) 以人为镜鉴别自己

人的心理十分微妙，常常无意中把别人作为一面镜子，以此来衡量自己并对自已作出判断。所以，要正确判断、分析自己的性格，认真观察别人，对照检查自己，是一种很好的方法。当你无缘无故地讨厌一个人时，你不妨认真分析一下，对方倒底是什么引起了自己的不满，从而反省自身。

缺点如此，优点也是如此。当一个人无意中引起了你的喜爱时，他身上一定也有某种好的性格特征是和你一致的。这在社会心理学上称为“相似作用”。

通过对别人的观察、感觉，反观自己的性格，这是性格自我分析的一种方法。但进行性格的自我分析，更多的还是应从分析自己的言行人

手。因为性格总是表现在活动中的，诸如劳动、学习、游戏等等。

分析自己的创造成果，也是分析自己性格的有效途径。创造成果的内容很丰富，手工、作业、作文等都是。以作文为例，你喜欢写什么题材，采用什么表现手法，都是你性格的外在化：我国南北朝时期著名文论家刘勰在《文心雕龙·体性》篇中，就非常具体地分析了作品风格和作家性格的关系。他把作品分为典雅、深隐、精炼、明显、繁丰、壮丽、新奇、浮靡8种，然后指出作品风格在很大程度上是由作家的性格、气质决定的，他举了当时的一些著名文学家为例来说明这一点：贾谊的才气英俊，所以文辞洁净而风格清新；司马相如行为狂放，所以文理虚夸而文辞夸饰；杨雄的性格沉静，所以他的辞赋含意隐晦而意味深沉；刘向性情平易，所以文辞的态度明白而事例广博；班固文雅深细，所以文章的体裁绵密而思想细致；张衡学识广博通达，所以考虑周到而文辞细致；王粲急躁而勇锐，所以锋芒突出而果敢有力；刘桢性情偏急，所以言辞雄壮而情思惊人；阮籍行为豁达，所以他的文辞音节高超而声调卓越；嵇康豪侠，所以兴趣高尚而文采壮丽；潘岳轻浮而敏捷，所以锋芒毕露而音韵流动；陆机庄重，所以情事繁富而辞义含蓄。

刘勰讲的这些人和风格特点，我们可能并不完全熟悉，但其中指出的作家性格与作品的关系对我们是有启发意义的。

（2）以己为镜自我分析

分析人的性格，既要观其行，也要听其言，语言是人进行思考的有力工具，也是用以表达思想、情感的工具。在语言中，可以得到自身性格的反馈。

中国很早就有人从书写风格中分析性格特征。比如飞龙走蛇的连笔，说明性格的豪放和自信。字里行间的毫无规则，表现了感情的跳跃和热烈，却往往缺乏自信；字迹模糊不清，说明性格的随便、马虎，或者文思敏捷，思维迅速。

在口头语言方面，话多说明性格开朗、自信；热情，也可能是轻浮、好表现、缺乏自制力；说话少则是性格沉静、简洁的表现，也可能比较孤僻、冷淡、瞧不起人；经常沉默则可能是深沉、内向、自卑的表现，也可能是截然相反，表明独立性非常强。讲话是否前后一致是性格一致性的重要表现。如果逢场作戏，轻诺寡信，常常是虚伪、不诚实、不负责任的表现，也可能是随和、热情、关心别人的一种反映。

以习惯为参照分析自己的表情、姿势、习惯动作与分析自己的性格特征也有很密切的关系。遇到高兴的事，豪放者爽朗大笑，谦虚的人轻轻微笑，轻浮的人捧腹大笑，愚蠢的人哈哈傻笑，具有心计的人丝丝假笑……性格也反映在姿态上，矮揉造作的人，手势总是装模作样，故作姿态；傲慢的人走起路来往往是摇头晃脑，昂首挺胸，大模大样；典型的谄媚者，卑躬屈膝，脸上堆满很快就会消失的笑容；自信的人也是昂首挺胸，但有所约束；谦虚的人也躬身俯首，但绝不奴颜卑膝。一个人讲话不断有手势，说明是容易激动、缺乏自制力；讲话时很少有手势，偶尔以有力的动作加强语气，则说明信心十足，独立感强；讲话时显得过分亲昵和神秘，则是一种猥琐性格的表现。

注意分析一下自己的习惯动作也是很有意思的。比如打电话吧，你是喜欢抓住听筒，抓住把柄，还是握住话筒？抓住听筒说明性格随便，抓住把柄说明习惯于按传统、规则办事，握住话筒则是自信、独立性强的表现。

你的性格到底有哪些特点，你总结过吗？你是怎样总结的？你只有正确地总结出了自己的特点，才算真正地认识自己、认识自己性格的优劣利弊，然后才能做到有意识地自我完善和自我改造。

>>> 性格缺陷会影响你的优势发挥

在与他人的合作中，不少人往往因为自己的性格缺陷而导致合作中存在障碍，甚至阻碍自己的成功。那么什么是性格缺陷？它对人际交往与合作有什么影响？关于性格的本质特点，古往今来，许多人对此都作了众多的解释，中国古代有代表性的观点是“性习论”“性染论”“性息论”“性善论”等说法，从不同的方面来说明人的性格特征。在西方社会，很早就有人对性格作出了不同的说明和分类，古希腊哲学家赫拉克利特提出人的性格分为两类的观点：一类是以理智支配自己的欲望和需要的人；另一类则屈从于跟动物没有多少区别的愿望和需要的人。到了近代，人们对性格的解释又前进了一步，认为性格是同个人的生活、心理和遗传的特征联系在一起。但许多解释只是从某一个侧面来说明性格特征。

现实生活中，人们有着不同的心理风格和不同的行为习惯，待人处世也有不同的稳固程度方面的特征。在交往中，有的人沉静，有的人热烈，有的人好饶舌，而有的人则沉默少言。心理学家认为，性格是人的个性的重要组成部分，是个性中最重要的心理特征，在个性中起着核心作用，它与人的兴趣、能力等其它的个性特征的关系密切，在人际交往与合作中，性格不同，人们活动的效果往往有较大的差别。

一个人的性格对其人际交往有着重大影响。心胸开阔、性格外向的人在交往中能融洽气氛，是受欢迎的性格；而性格内向、心胸狭窄的人在交往中则使气氛呆滞，人与人的心理难以沟通。在交往中有的人容易相处，有的人则浑身带刺不容易接近，另一方面，有的人喜欢与人共处，而有的人则安于独自清静，少于交往。通过人的性格可以判断一个人社交能力的高低，自我开放的程序，与人交心的深度从而来表现其在交往中的成效。一般而言，内向和外向的人都有自己交际的优势，但由于性格缺陷，使得交往存在一些障碍，常见的性格缺陷及其障碍有：

自我封闭的缺陷。这种性格特征的人人为地封闭自己，不与他人交往，把一切都闷在心中而不说给别人，这种封闭性格的人如不及时纠正则变得寂寞、心事重重，多疑而怪僻，严重影响自己的交往和与他人合作。

社交恐惧型的性格缺陷。这种性格的人在交往中心存恐惧，说话结巴，面红耳赤，语无伦次，甚至浑身抽搐等症状。这种症状的人在交往中会无形中隔离了群体，把自己隐藏起来，从而变得忧郁、苦闷，自责甚至自卑。

缺乏自信型性格缺陷。这种类型的人在交往中缺乏自信，对结果缺乏勇气面对，失去争取成功的信心，不敢正视现实，想象的是更多的困难和失败，因而没有与人交往的勇气和信心。

嫉妒型性格缺陷，这种性格缺陷的人在交往中生怕别人比自己强，因而心存嫉妒，想方设法置对方于不利地位。这种人容不得别人，最终也毁了自己。

沮丧自卑性格型的缺陷，这种类型的人常常心情沮丧，自卑常常有无名的焦虑忧郁等心情，不能进行正常交往，从而难以与人沟通。

以上这些性格缺陷都是影响与人交往的障碍，只有认清自己的性格特征，努力克服存在的性格缺陷，才能完善自己的性格，在交往中求得与人更好的合作。

》》》 性格多样，兼容才能赢天下

在性格的百花园中，究竟哪一种性格更好呢？这当然是不能一概而论的。哪一种性格更能得到大家的欣赏，这要看不同的人和不同的情境，也要看不同的目的。俗话说，万事万物皆可为我所用。你想做什么，想达到什么目的，就要发挥和展示什么性格。一种性格闯天下，就像一根肠子捅到底一样不足以济事。如果你能兼容各种好性格，让自己成为万紫千红的性格百花园，才能招徕众人走进园中，甘愿听命于你的麾下。

刘邦是个公认的无赖，但他的兼容性格有许多别人无法比拟之处，这种性格使他善于听信忠言，能够使用人才，使韩信、萧何、张良等文武奇才团结在他周围，为他所用。与兼容性格相反的是刚愎自用。项羽虽然是个英雄，但他却天生没有兼容的性格，所以不能在团队中形成性格互补，失去了凝聚力，他可以在打仗时身先士卒，也可以为士卒吮吸箭伤的脓汁，但他却不能慷慨地封赏将士。据史书记载，任命将领的大印都刻好了，他却舍不得把它给应该封赏的人，而是把大印拿在手里，玩来玩去，把大印的棱角都磨光了，还是舍不得送给人。所以，他不能大胆地使用人才，更不善于使用人才。刘邦正是利用了他刚愎自用这一性格弱点战胜了他，从而夺得天下。

秦末农民战争中，刘邦和项羽是两支反秦武装的领袖，他们是战友，也是同盟军。陈胜牺牲后，他们遵奉义军共主楚怀王的命令，项羽北上救赵，刘邦则率军西进关中。

入关后，刘邦接受张良等人的劝告，与关中父老约法三章，于是秦民大喜，争先恐后地抬着牛羊酒食慰劳将士，沛公刘邦又以“仓粟多，不欲费民”为由辞让不受，秦民益喜，惟恐刘邦不为秦王。正在这时，项羽击败秦将章邯，封他为雍王，称王关中；项羽一来，沛公恐怕就不能据关中称王了。因此，有人建议刘邦紧急派军队守卫函谷关，不要让诸侯军队进关，并征关中兵以增强实力。刘邦觉得有理，就照此人的建议办了。

项羽在经过巨鹿的浴血苦战消灭秦军主力后，率诸侯兵西抵函谷关。一看关门紧闭，又听说沛公已定关中，当即大怒，命黥布等人攻破函谷关，沛公左司马曹无伤见项羽来势汹汹，想邀求封，于是派人对项羽说：“沛公欲王关中，令子婴相，珍宝尽有之。”这番话，对项羽无异于是火上浇油。被项羽尊为亚父的范增也说，刘邦乃贪财好色之徒，可是入关后却一反常态，珍宝无所取，妇女无所幸，看来志向不小。他劝项羽赶紧发兵击之，不要错过机会。项羽于是宴飨将士，准备次日早晨消灭刘邦。正在这一紧要关头，项羽的叔父项伯连夜将实情告诉张良。项伯和张良原是好朋友，所以劝张良赶紧脱离刘邦，不要一起送死。张良不但没有离去，反而拉着项伯一起见沛公。刘邦立刻与项伯结成亲家，满肚子委屈地对他说：“吾入关，秋毫无所敢取，籍吏民，封府库，待将军。所以守关者，备他盗也。日夜望将军到，岂敢反邪！”求项伯对项羽讲明他刘邦“不敢背德”。项伯当即许诺，并且嘱沛公第二天早晨一定要亲自向项羽谢罪。项伯回到大营，将刘邦的一番心意转告项羽，并且劝项羽不要兴师动众，因为刘邦立有大功，“击之不祥”，不如因善待之，项羽表示同意。

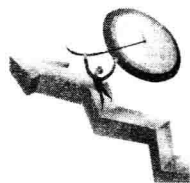
在鸿门宴上，项羽以妇人之仁放过了刘邦，这惟一的一次扭转自身命运的机会从此失去了。

范增虽深谋远虑，但在性格刚愎自用、优柔寡断的项羽面前，也一筹莫展，最后自己也死在项羽的这一性格之下。

一句话，刘邦与项羽的楚汉之争胜负，与两人的性格有较大关系。刘邦兼容天下，项羽刚愎自用，胜负自然知晓。

宰相肚里能撑船，元帅肩上能跑马。说的是做人要有宽容的性格。能容人，这是一种雅量，更是一个人成功的关键。人无远虑，必有近忧，能宽容别人缺点的人往往能在危难之中，有人挺身而出为其解围。正应了中庸性格里的“变”，所以大度的性格会有好运相伴！

“成者成于性格，败者败于性格”这话似乎不无道理。而且，成者也非止成在一种优质性格上，而是成于多种优质性格的集成与组合，或者说是多种优质性格集于一身的结果。像刘邦那样，能够兼容多种人的优点，能够把别人的优点“为我所用”，以别人之长补自己之短，这样的人安有不成功之理？



>>> 春风化雨：培养你的开朗性格

性格形成不单纯是个人活动的结果，它还有着广泛的社会因素。这就决定了人不能离开群体的活动而追求个体的完善。恰恰相反，个体的完善只有在群体的活动之中才能实现。因此，性格培养必须在开放的系统中进行，必须到广阔的社会活动中去塑造自己。

而要在开放的系统中进行性格培养，我们首先必须具有开放性的性格。所谓开放性性格，就是密切注视外部世界，积极进行社会交际，随时准备吸收社会上一切有益的新的观念、新的思潮和新的信息。在开放性的社会中，开放性性格是使我们适应时代变化、跟上社会发展的重要条件。

（1）善于活动，长于交际

开放性性格的最明显的特征就是善于活动，长于交际。也就是说，能够迅速和周围的人们建立起融洽关系，很快地沟通人际间的感情，善于说服别人接受自己的观点和主张，鼓动别人和自己合作。对周围人们的思想、感情、态度、行为，能很快地了解，并能作出相应的反应。

社会交际活动，使人对外部世界反应丰富多采，可以使人思想活跃，视野开阔，学到新的知识，从而扩大知识面。交际活动使人加入形形色色的社会活动，从而可以弥补专业狭隘化的局限性，并促进个性的

全面发展。人们在交际活动中，会遇到各种各样的人和事，通过处理各种事情和与各种人打交道，能够锻炼和提高人们观察、应变、组织等多方面的能力。

（2）敞开心灵，坦诚相见

善于交际，是开放性性格的外在表现；而心灵敞开，则是开放性性格的内在表现。

一个人交际的范围和广度，反映着他性格开放的量的方面。而心灵敞开的程度，则反映着他性格开放的质的方面。虽然积极与人交际，但并未敞开自己心灵的人，虽然有开放性性格的表象，但是却没有开放性性格的实质。

敞开心灵，坦诚相见，本来是人们彼此相处中最基本的情感要求，没有一个人不希望所有和自己相处的人都能敞开心扉，坦诚相见。但人就是这样怪，一方面要求别人和自己相处时敞开心扉，另一方面自己在和别人相处中又要掩盖自己的内心。应该说，这不是一种健康的心理，而是一种被扭曲了的非正常心理。被扭曲的原因，当然也有曾经受到感情伤害的因素，但更多的恐怕是出于一种对他人过于防范的狭隘心理。对他人没有基本的信任，人们之间也就难以敞开心灵、真诚相处了。

有的人性格的闭锁性，是产生于一种狭隘的自私心理。这种人如果有了某种经验或新的思想，害怕被别人学了去，因此采取自我封闭的办法，好像是为了保护自己的优势，实际上却同时也拒绝了别人的长处，这就难免转化为落后。人的思想就其本性来说，是一种活的东西，它需要不断的触发和丰富，才能有效地调动起来。有的时候，你对某个问题苦苦思索，得不到答案，一经和那些学有专长的人讨论一番，便恍然大悟，这就是思维共振产生了新的效应，这种新效应是由众人知识和思想的结合而产生的。知识只有在开放和交流中才是活的，如果我们有了新的思想和见解，拿出来交流吧。在各自心灵的王国和知识的领域之间，

相互发放通行证吧。这将使他人受益，也将使你自己得到提高。

（3）胸怀宽广，兼容并包

开放性性格，不只是对相同的观念体系开放，也包括向不同的观念体系开放，向异己的心态开放。有一种人，对于知音，对于朋友，对于志同道合者，有一种开放性的态度。而一碰到不同的观念体系，特别是碰到相反的主张，便关闭起心理交流的大门，甚至采取一种抵制和讨伐的态度。这种对于不同观念的“排斥异己”，正是心理的开放性不彻底的表现。一个真正具有开放性性格的人，是不存“门户之见”的，他愿意接触和了解各种不同的观念和思想，而不只是拘泥于一种思想。他并不害怕思想观念上的异己力量，恰恰相反，他欢迎这种和自己观念相去甚远甚至相反的看法，并能认真地、饶有兴趣地分析和研究这些看法。这样，至少能使他从一个全新的角度去思考问题。即使异己的观念有时只不过是一种谬误，他也会因此从一个新角度去思考问题而获益匪浅。人们的思想，只有在各种思想的比较和互补中才能丰富。在经过不同观念的融会贯通后，思维才能进入更高的睿智。

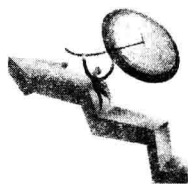
（4）思想敏锐，适应竞争

开放性性格，还表现为对社会变化的最密切的关注和最敏锐的分析。性格开放的人，不是凭老经验生活的人，也不是关起门来仅仅从书本中探求如何生活的人。他们热心研究的是现实的社会，他们主要是从不断发展、变化着的社会中，去寻求适应的途径，寻求和社会相适应的生活和生活方式。

在多变的社会里，真正的危险不在于生活经验的缺乏，而在于认识不到变化，或不能把握变化的规律。一个发展节奏加快、组合形式复杂的社会，在不同的人们中产生了不同的际遇：对于那些适应力强的人来说，多一扇门就是多一分希望，多一种变化就多一个机会；对那些适应力弱的人来说，多门等于没门，多机会等于无机会。性格封闭的人，不

能把握社会变化的规律和趋势，无法对这种变化作出快速的反应，在多变的社会中就会处处碰壁，撞得鼻青脸肿而找不到出路。

怎样才能适应多变的社会呢？首先，在思想上对变化要有充分的准备。我们今天的生活中，各种新的东西犹如市场上的各种货物，琳琅满目，相互竞争，供你选择。新的生活潮流如同长江之水一浪推一浪，滔滔不绝。如果以迟钝的、保守的眼光看待和对待今天的生活，就势必会被不断向前的生活新潮流远远抛在后而，从而成为一个“不识时务”或“不合时宜”的人。其次，在心理上要有高度的灵活性，不拘泥于任何程式、习惯和经验，不受任何既定的思路和方案的束缚，随时拿出新的招数来应付新的情况，以快速的心理反应来对付快速变化的形势。



》》》 营造自我：塑造参与性格

现代社会，人与人交往越来越密切，社会也要求我们要融入到复杂的社会中，“闭门造车”“袖手旁观”的人是在社会中难以立足的，只有大胆参与，主动出击，才能扬长避短，发挥出优势，赢得人生的成功。

塑造自己的参与性格主要有以下两点：

（1）摒弃“清心寡欲”

今天的社会是充满竞争的社会，日益激烈的竞争也不允许我们“清心寡欲”。竞争就是实力的较量、进取步伐的较量，它无情地把一切惰性的人、不思进取的人、无所作为的人抛在后面。竞争使无为者屈辱，无能者恐慌，无所事事者在激烈的竞争中连一天舒心的日子也过不上。如果说，在过去相对静态的社会，“烦恼皆因强出头”，那么在激烈竞争的今天，正好反过来，“烦恼皆因不出头”。落在竞争的后面，你就不得不品尝弱者的滋味，并不可避免地承受着弱者所带来的一切心理痛苦。

从心理上说，“清心寡欲”起源于对自身的消极保护。它既是对自己无法达到境界的一种自我解嘲，也是对环境过分妥协的产物。它的本意无非是想通过“清心寡欲”，来减少以至避免追求中的烦恼。因而就

其本质说，它与其说是自我保护，倒不如说是自我贻害。与之相反，大胆追求、永不知足的精神，则来自跳出了个人狭隘眼界的远大抱负和历史的、社会的责任感，来自对自身力量的充分信心和敢于掌握自己命运的勇气。不必用“清心寡欲”来为自己竞争中的无能寻求自我安慰，实际上正是这种消极的心理束缚了你的才智的发挥。我们每一个人都是一座力量和智慧的矿山。不管你现在显得怎样平凡，怎样微不足道，你都可以是奇迹的创造者。这里的关键，在于你必须为一个崇高的目标而永不停息地开掘你自己富饶的矿藏。摒弃“清心寡欲”的精神枷锁吧，你的灿烂前程就在你的大胆追求之中。

（2）敢于冒险，摒弃谨小慎微

“诸葛平生惟谨慎”，在我们的传统民族性格中，对谨慎是十分推崇的。

谨慎，确实是我们办好事情的前提条件。“如临深渊，如履薄冰”，有了这种小心谨慎的态度，跌的跤就肯定要少一些。但是，在复杂多变的现代社会，未来的形势常常不是很明朗，过于强调小心谨慎，以至于处处谨小慎微，就会吓得我们不敢行动。因此，当代人既要有谨慎的性格，也要敢于冒险。

对于个人发展来说，冒险则成为通向强者的必由之路。在很多情况下，强者之所以成为强者，就是因为他们敢为别人所不敢为。孙悟空所以被群猴尊为“美猴王”，就是因为他敢于第一个跳进群猴都不敢进的水帘洞，为群猴找到一个理想的栖身之所；诸葛亮敢于在大军压境之际，大摆空城之计，惊退司马懿，虽有计谋在胸，但若无几分冒险精神，也不敢为。沿着平安坦途走路的人，很少是创立大业的。平庸的人喜欢按部就班，安于无功无过。敢逾常规、敢冒风险的人，才有可能创造出瑰丽的业绩。

>>> 志如磐石：锤炼坚强性格

在这样一个特别需要勇气、魄力、创造力和自信力的时代，我们终于发现：在我们的民族性格中，多了一点谦卑和懦弱，少了一点刚强和勇敢。给我们的性格熔进更多的钢和铁，使我们的性格更坚强，乃是我们性格修养的重要任务。

（1）面对失败要坚毅

坚强的性格，首先表现在不怕挫折和失败，能够经受数十、数百乃至成千次挫折和失败的打击，而能矢志不移、不屈不挠。强者和弱者的区别，很大程度就是表现在对待失败的态度上。

有的人之所以害怕失败，是因为不懂得到底怎样才能“吃一堑，长一智”。失败除了带给他沮丧以外没有给他带来任何东西，因而他自然而然地把失败看成可怕而又糟糕的事。失败从不会让人高兴，但一旦你学会利用它，它就会为你做出积极的贡献。只要你动脑解剖失败，从失败中挖掘教益，你就能更快地从失败中走出来。

如果我们对失败有了正确的认识，而且对失败采取了正确的态度，那么，我们就不会被失败所打倒，屡经失败而不悔的坚强毅力也就自然产生了。

（2）面对厄运要刚毅

坚强的性格，也表现在遇到困难、挫折、不幸和打击时，能够不灰心、不动摇、不悲观，顽强地生活下去，不屈地和厄运抗争。一个人在面临不幸时的刚毅程度，是衡量其性格坚强性的重要尺码。

没有一个人天生而刚毅，也没有一个人不可能培养出刚毅的性格。我们不要神化强者，以为自己成不了那种钢铁般坚强的人。其实，普通人所有的犹豫、顾虑、担忧、动摇、失望等等，在一个强者的内心世界也都有可能出现。刚毅的性格和懦弱的性格之间并没有千里鸿沟，刚毅的人不是没有软弱，只是他们能够战胜自己的软弱。只要加强锻炼，从多方面面对软弱进行斗争，那就可能成为坚强刚毅的人。

性格的刚毅性是在个人的实践活动过程中逐渐发展形成的，它孕育在切实的劳动中，成长在和困难的斗争里。一方面，困难愈大，斗争愈艰巨、愈持久，愈能培养和锻炼刚强的性格。

一个人的身体垮了，或是他的事业暂时失败了，这些都不是真正的垮台。而一个人的精神支柱如果垮了，如果他失去了人生信念和追求，失去了历史的使命感和社会的责任感，那么这个人可就真的垮掉了。

（3）面对困难要勇敢

一个人要想干成一番事业，不但会遭遇挫折，而且还会遭遇困难和艰辛。

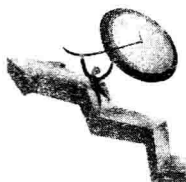
困难只能吓住那些性格软弱的人。对于真正坚强的人来说，任何困难都难以迫使他就范。相反，困难越多，对手越强，他们就越感到拼搏有味道。黑格尔说：“人格的伟大和刚强只有借矛盾对立的伟大和刚强才能衡量出来。”

只要我们不怕困难，困难就会成为磨炼我们坚强性格的一块磨刀石。中国有句老话：“艰难困苦，玉汝于成。”困难的环境，最能磨炼人的素质，增强人的才干，对人的性格有着特殊的锻炼价值。对于困难

我们不必害怕也不必回避，而应以积极的态度迎难而上，在征服困难的过程中，把我们锻炼得更加坚强。

（4）面对目标要坚定

性格的坚定性，表现在行为上能够服从自己统一的、主导的、具有长远性、稳定性的目的。也表现在为了达到目标，情愿全心全意地贡献出全部力量，长期地、不倦地、毫不动摇地向目标行进。



》》》 根据性格选择自己的职业

选择要比努力更加重要，选择一个适合你自己的处世方式，会使你在社交圈子中如鱼得水；选择一个适合你自己的职业，会使你在工作中得心应手。

既然性格与职业的关系密切，那么，不同类型的性格就会有与之相适应的职业。

（1）理智稳健型性格适合的职业

理智稳健型性格的人，对自己的管理能力很强，做事一步一个脚印、扎实，擅长数据推理等方面的工作，特别是外交官、政府或军队机要工作。另外，如果他擅长辩论和谈判，他也可以向律师或政治家方面努力。而且，他很擅长思维分析，所以也非常适合做经营家、企业分析工作人员之类的工作。

（2）沉静内省型性格适合的职业

沉静内省型的人适合一个人干。比如在研究室内默默地试验的研究人员，或者关在象牙塔内冥思苦想的学者。他们还适合在家里做一些能独立完成的工作如写作、电脑软件设计等工作。另外，这种类型的人的思考是朝内的，所以也适合于探求人的心灵的、心理学方面的研究。他们不擅长的是应酬、商业。因为不善于与人打交道，所以他们不适合搞

推销和服务工作。

这种类型的人非常追求理念，并且在自己的内心构筑和发展理念的世界。但是，这种类型的人在追求理念的方法上却表现出主观、固执等特点，并且对他人的存在漠不关心，甚至非常冷淡，所以他们一般只适合于依靠个人力量进行的工作。在这方面比较典型的例子便是哲学家康德。康德的内心世界非常丰富，其理性思维能力非常突出。但由于他自负自大，并且经常偏激地对待朋友，所以他的朋友并不多。当然，这丝毫不能阻碍他在自己内心建立一个庞大的理念世界和观念的“理想王国”。

（3）克制忍让型性格适合的职业

克制忍让型的人因为性格能克制、又爽直，善于营造给大家带来欢乐的气氛，所以特别受欢迎，适宜做出头露面的工作。

相反，这种人最不擅长的是需要逻辑性思维的工作；对于数字，更是一见就头痛。所以最好别去做实验室里的工作及电脑工作者。

（4）孤郁敏感型性格适合的职业

孤郁敏感型的人认真负责、坚韧不拔、工作能力强。他们平常是能抑制感情、冷静工作的人。所以适合做秘书之类的工作，也适合做诸如总务、内勤之类的工作。如果能激起深藏于内心的同情心，那么护士、福利方面的工作也是比较适合的。

然而这种类型的人，由于特别腼腆，因此不适合做与人交往的工作，最好是躲开销售、到处出差之类的工作。

（5）圆滑谨慎型性格适合的职业

对于圆滑谨慎型的人而言，只要是能够充分适合自己具有良好感觉的工作，哪种都可以。比如乐感很强，可以当音乐家；味觉敏感，可以当厨师；具有美术才能，可以从事绘画或设计等工作。

相反，这种类型的人不适合需要直观的工作，对于新事业的开发和

经营也会有不胜重负之感。所以,涉入市场经济方面的工作对他来说,也许是个不幸。

这种性格的人对事物,不论是味觉、还是听觉、视觉和触觉方面的事,只要能让人愉快,他们就感到满足。他们从来不追求模式和框框,也不追求理想,他们只看重现实,只有现实的美的东西才能令他们开心。所以对于一些能从各方面得到享受的工作,他们一般是可以胜任,而且能从中得到满足感和成就感。

(6) 紧张内敛型性格适合的职业

对于紧张内敛型的人而言,凡是能够灵活运用独特感悟性的工作都是其天职。他适合当画家、作家、设计师等需要创造性的工作。如果他喜欢电脑,那么去开发游戏软件也不错。

他们不适合的工作是现实主义的、需要快速判断的工作。比如,不适合需要时刻追逐情况变幻不定的新闻报道业以及市场调查等职业。

(7) 直觉奔放型性格适合的职业

直觉奔放型的人适合操纵股票或外汇买卖。这种人的洞察力强,所以,在事业规划、预测流行方向方面,也能充分发挥自己的能力。另外,有的人很善于发现别人的才能,因此,适合当编辑、画商等等。

但是他们不擅长长时间坚持工作,所以最好不要做需要花费时间的工作或需要耐性的工作。

(8) 幻想执拗型性格适合的职业

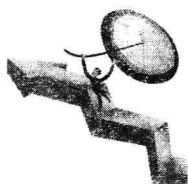
幻想执拗型的人做艺术家也是很合适的。这种类型不适合的职业是与现实的人和事密切相关的工作。但是,应该通过打工等训练以增强自己这方面的实践能力。

因为这种类型的人虽然直观能力很强,但他却是无意识地接受信息,所以其直观感受的东西往往是非现实的东西。这种类型性格的人,往往直观地感觉某个项目肯定能赚钱,且是一个风险度很高的直观印

象，因为他并不是通过直观感觉现实中的信息，所以并不是有太大把握。这种类型的人，在还银行贷款的日子迫近时，是很难有信心挺住的，他往往会悲观地看待未来。所以，这种类型的人并不适合做一个风险企业家。

这种类型的人最适宜的职业是预言家或者艺术家。而且这种人还可以去给大公司、大企业的决策人物做一名预言人物。当然，这种职业目前还没有成为一门专职职业，但随着市场经济的进一步发展，它是能够成为一门专职职业的，那时，这种性格的人将大有市场。当然，为了适应市场经济要求，该类型性格的人应当适当加强与现实接触的训练，以进一步完善自己。

从性格特点出发，选择一个适合自己的职业，会使自己工作游刃有余。否则会验证这句话：“鞋子合不合适，只有脚知道。”



》》》 性格耿直，老实人将笑到最后

性格耿介正直的人往往命运多舛，但耿介刚直的性格决定了他们始终如一地坚持自己的立场观点，由此也显现出了人性的真谛。

性格耿直的人，做事实事求是，但是很难八面玲珑，有时还会付出生命，这种性格的人便是悲剧命运了。

在古代，太史的责任就是实事求是地记录历史，要“秉笔直书”，要“不虚美，不隐恶”。只有秉性正直之人才能做得了这项工作，因为来不得半点虚伪。但依照原则行事，付出的代价是相当惨重的。如果他们遇上“君子”或许还好一点，如果碰上权高位重的佞臣，那么，他们的命运可想而知。

公元前548年，齐国宰相崔杼因为齐庄公与他的妻子私通而派人将其杀死。按理说，这的确是齐庄公荒淫无道罪有应得。但是那个时候还是奴隶社会，做臣下的是无论如何也不能杀死君王的。就连臣杀君，子杀父的称呼都不一样，不叫“杀”，而叫“弑”，就是在用词上，也要把等级分出来。

崔杼自然很有权势，不然他又怎么能杀得了齐庄公呢？他按照当时必须遵循的习惯，把太史伯叫来，让他记载这件事。

崔杼对太史伯说：“你这样写：庄公是害病死的。”

太史伯正色地说：“历史事实是不能胡编乱造的，一定要真实地写历史，这也是太史的本分。”

崔杼没想到一个小小的太史竟敢顶撞他，勃然大怒，并问：“你怎么写？”太史伯却说：“等我写了你就知道了。”

等太史伯写完，崔杼拿过去一看，太史伯是这样写的：“夏五月，崔杼弑君。”崔杼便说：“你还是按我说的写吧，不然，我就杀了你。”

太史伯则说：“杀就杀吧，写却不能重写。”崔杼就把太史伯杀了。

太史伯连个具体的名字也没有，更不用说做什么轰轰烈烈的大事了。但他却被历史记录下来，因为耿直的秉性，人们才记起了他，真的彻头彻尾，毫无遮掩。这种正义的性格不用说在那个年代，即使是在今天，人们又能说什么呢？恐怕只有钦佩和赞叹吧。

按照当时的习惯，做这种事，兄死弟及，太史伯的弟弟太史仲听说哥哥被杀了，就抱着竹简来接替哥哥的职务。等他写完了，崔杼一看，还是太史伯写的那几个字，惊叹不已道：“天下竟有这样不怕死的人，你不知道你哥哥是怎么被杀的吗？”

太史仲却说：“太史只怕写的历史不真实，不怕杀头。”崔杼又把太史仲杀了。

太史仲的弟弟太史叔又来接替哥哥的职务了，他仍和两个哥哥一样书写，又被杀了。

太史叔的弟弟太史季是四兄弟中的最后一个，他仍就像三个哥哥一样写道：“夏五月，崔杼弑君。”并对崔杼说：“写完了，这是历史，谁也改变不了，你越杀人，就越显得你残暴。就是我不写，别人也会来写。”说完，一伸脖子等死，崔杼实在杀得手软了，面对秉性耿直的太史季他摇了摇头，叹气说：“其实我也不想这样啊！我实在是没办法才这么做的，后人是会理解我的。”这次，他没杀太史季，太史季抱着写

好的竹筒回家去，路上遇见了南史氏抱着竹筒迎上来，南史氏说：“我以为你也会被杀的，所以来替你来了。”太史季把写好的竹筒给南史氏看，南史氏这才放心。

显然，如果太史伯三兄弟依了崔杼，肯定不会被杀头的，但那又不是真实的历史了，他们虽保全了性命，但却默默无闻。生活中，性格圆滑，见风使舵者多，虽有一时荣华富贵，但生命却毫无价值。做人中的真善美，还是要有，即使是不想流传千古，也不要遗臭万年。太史伯三兄弟因性格耿直而被杀头，他们的命运悲壮得让人肃然起敬，对此人们又有什么飞短流长呢？豪爽直率的性格是多为人所喜爱的，他们往往不拘小节，办事干脆利落，不讲个人私利，为朋友两肋插刀，毫不犹豫。

豪爽，在这里有两层意义，一是豪气、豪放，是义士所为，把性格融入正义事业当中。二是豪强，此者多是枭雄所为，他们乘乱取势，借机成事。

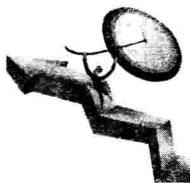
个性豪爽的人打不垮，折不弯，他们干则轰轰烈烈、停则戛然而止，让后人评品回味。

狂放性格的人多是艺术家或诗人，他们狂放不羁，凭爱好做事，心灵敏感多情，思想狂放没有边际，越是这样，他们越能创作出不朽的篇章。

耿直不是不分场合、分寸乱讲话，耿直也要讲究说话艺术。郑板桥曾经说过，在通往佛殿的小径上，既有鲜花又有毒草。可见佛能包容毒草。又说，兰草因为有了荆棘的护卫，生长得越发旺盛。这兰草就是君子，荆棘就是小人，君子离不开小人的滋润，他能容纳小人，如此他才成为了君子。为人处世，如果以严厉的态度对待别人，就会招致别人的怨恨，引来不满。如此，于人于己都不利，何苦呢？相反，求大同存小异，才是明智之举。

有道是“逢人说好话，耿直讨人嫌”，性格耿直既有正直的一面又

有憨实的一面，既有讨人喜欢的一面，又有讨人厌烦的一面。所以，耿直的人最好学一点圆滑和含蓄，这是性格成熟的两个要素，也是适应社会需要的两个权变指标。





一个人要有所作为，只能靠发挥自己的优势

在动荡纷乱的世界里，你要明白：

- ◆ 你的长处能成就多少，你就能成就多少。
- ◆ 如果你第一次不成功，检查一下你是否站在优点的基础上。
- ◆ 不断练习发挥优点，必臻完美。
- ◆ 如果你有信心完成，并且真的完成了，可能是因为你原来就拥有这份能力。
- ◆ 相信这句话：其他人做得到的，你也同样做得到。

敢和别人不一样！



ISBN 978-7-210-07625-4



9 787210 076254 >

定价：32.80元